

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Багратуни Каринэ Юрьевна

*к.э.н., доцент кафедры Национальной и
региональной экономики РЭУ им. Г.В.Плеханова, г. Москва*

АННОТАЦИЯ

Обеспечение конкурентоспособности региональной экономики обуславливают пристальное внимание к изучению ее инновационной составляющей.

В статье рассматриваются теоретико-методологические аспекты построения модели конкурентоспособности региона с учетом инновационной составляющей, а также факторы влияющие на инвестиционную активность регионов на современном этапе.

Результаты анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики государственного регулирования регионального развития.

ABSTRACT

Ensuring competitiveness of regional economy cause close attention to studying of its innovative component.

In article teoretiko-methodological aspects of creation of model of competitiveness of the region taking into account an innovative component, and also the factors influencing investment activity of regions at the present stage are considered.

Results of the analysis can be used in processes of development and realization of policy of state regulation of regional development taking into account territorial specifics.

Ключевые слова: *национальная инновационная система, стратегия инновационного развития, конкурентоспособность региональной экономики*

Keywords: *national innovative system, strategy of innovative development, competitiveness of regional economy*

В настоящее время конкурентоспособность экономики, а так же вопросы связанные непосредственно с ее повышением, все в большей степени зависят от способности страны активно формировать и задействовать инновационный потенциал.

Теория конкурентоспособности наиболее полно раскрыта в работах представителя американской научной школы Майкла Портера. [1] Само понятие конкурентоспособность региона, согласно М.Портеру представляет собой производительность использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая реализуется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а так же в его динамике. В соответствии с инновационным подходом конкурентоспособность определённого региона связывается с таким фактором как наличие инновационной системы. При ней предприятия региона обеспечивают себе конкурентное преимущество над предприятиями других регионов за счет создания и внедрения инноваций. При этом необходимо отметить, что перед государством, для вхождения в число основных инноваторов, в первую очередь стоит задача развития национальных инноваций, поскольку инновационное конкурентное преимущество страны основывается в первую очередь на способности отечественных производителей создавать собственные инновационные

программы и технологии, а не только дорабатывать и использовать иностранные. Так, в наиболее развитых странах активное инвестирование во внутренние инновационные научно-технические разработки связано с тем, что инновации являются средством, позволяющим менее преуспевающим регионам догонять в своем развитии более успешные, при этом, не пытаясь угнаться за их технологиями, а основываясь исключительно на своих особенностях и ресурсах.

Некоторые аспекты концепции конкурентоспособности М. Портера нашли свое отражение в расчете Индекса глобальной конкурентоспособности в присвоении рейтинга конкурентоспособности стран.[1] Анализируя структуру показателей используемых при расчете Индекса глобальной конкурентоспособности следует отметить, что доля макроэкономических показателей составляет около 25%, доля факторов технологического и инновационного развития – 50%, все остальные показатели – 25%. Отсутствие России в первой десятке международного рейтинга конкурентоспособности свидетельствует о недостаточном использовании инновационного потенциала нашей страны.[5]

К основным причинам низкого уровня использования потенциала недостаточность финансирования, которая могла бы быть решена через механизм Государственно-частного партнерства. Который в свою очередь слабо используется в связи с отсутствием корреляции интересов бизнес- сооб-

щества и проводимых научно-технических исследованиях. В целом, происходит торможение процессов формирования культуры инновационного менеджмента. Когда мы говорим о необходимости совершенствования государственного управления развитием инновационного процесса, следует учитывать участие в процессе не только федеративного уровня власти, но и активное участие региональных властей в развитии инновационного потенциала субъектов федерации.

Инновационная конкурентоспособность регионов определяется через значения реальных показателей, характеризующих число успешно реализованных инновационных проектов в регионе, а так же долю инновационной продукции в ВРП. Реализованные инновационные проекты в ре-

гионе крайне важны, поскольку напрямую определяют способность региона создавать эффективные инновации, как на внутреннем, так и внешнем рынках, что, в свою очередь, повышает эффективность хозяйствования экономических субъектов региона.

Представим основополагающие элементы инновационной конкурентоспособности региона в виде схемы (рис.1).

Данная схема вполне универсальна и в целом актуальна для всех регионов, поскольку в целом, как и вся инновационная деятельность, в стране, так и инновационный потенциал в регионах имеют схожие параметры и характеризуются вполне однотипными проблемами, замедляющие темп инновационного развития.



Рис.1 Модель конкурентоспособности региона

Что же касается теоретической способности региона к производству различных инноваций, то такая возможность относится скорее к понятию «инновационный потенциал». Инновационный потенциал представляет собой совокупность всех существующих в регионе материальных и нематериальных ресурсов, которые могут быть активно использованы в регионе для создания инноваций. Что касается составных элементов инновационного потенциала, то их можно разделить на две группы, такие как:

1. природные (наличие полезных ископаемых в регионе, ресурсная база, географическое положение региона и т.д.);
2. приобретенные (законодательная база, инновационная инфраструктура и т.д.).

В свою очередь, приобретенная составляющая инновационного потенциала состоит из двух групп источников: общих социально-экономических (численность и уровень жизни населения, наличие полезных ископаемых, географическое положение, наличие крупных производств и т.д.) и специфических инновационных источников (число

ВУЗов, наличие развитой инновационной инфраструктуры, развитой законодательной базы в сфере инноваций и т.д.).

Элементы, развивающие инновационный потенциал и в целом характеризующие регион, не являются данностью. Они должны активно стимулироваться властями через разработку надлежащей для конкретного региона региональной политики. Так, эффективность использования инновационного потенциала определяется наличием системы, осуществляющей непосредственный контроль и стимулирование инновационной деятельности в регионе, так же системы, способной выстроить взаимосвязи между всеми субъектами инновационной деятельности и постоянно следить за их развитием.

Региональная инновационная система (РИС) представляет собой совокупность государственных и частных учреждений, бюджетных организаций, институтов и механизмов их взаимодействия, способствующих осуществлению деятельности по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий, производству инновационных конкурентных товаров и услуг, а так же реализации конку-

рентных преимуществ региональной экономики в системе экономики страны и мира в целом.[3]

В зависимости от масштаба и особенностей управления инновационной деятельности, можно выделить несколько типологий региональных инновационных систем (РИС).

В базовой модели (спонтанно реализуемой) инновационный процесс реализуется без координирующего начала, посредством частных инициатив в рамках множества прикладных исследований, и большим разнообразием источников финансирования.

Также выделяют сетевую региональную инновационную систему, которой присуще координация действий между федеральным, региональным и местным уровнем власти в реализации инновационных исследований. Такие системы имеют финансовую поддержку банков, крупных компаний или правительственных агентств, а что касается характера проводимых исследований, они могут быть смешанной направленности, прикладные или фундаментально-технологические с гибкой специализацией.

И, третий тип региональных инновационных систем, директивные или централизованные характеризуются доминированием в инициировании исследований федеральным правительством, которым присущ фундаментальный характер.[4]

Но, не смотря на многообразие типов региональных инновационных систем, стоит отметить, что число методов, с помощью которых реализуется РИС весьма ограничено, и поэтому может применяться абсолютно в любом регионе. К основным методам РИС можно отнести:

1. прямое софинансирование НИОКР, выдача инвестиционно-налоговых кредитов, таможенные льготы для импорта и экспорта определенного вида продукции и т.д;
2. создание и поддержка инновационной инфраструктуры региона;
3. нефинансовая поддержка со стороны государства: предоставление консультационных услуг государственными организациями, обеспечение защиты российской интеллектуальной собственности, популяризация и т.д.

Согласно исследованию Рейтинга инновационной активности регионов 2014, проведенному Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) общий инновационный индекс субъектов РФ вырос более чем на 12% что является самым высоким показателем за последние годы [6].

Основные факторы повлиявшие на рост инновационной активности субъектов РФ приведены на рисунке 2.

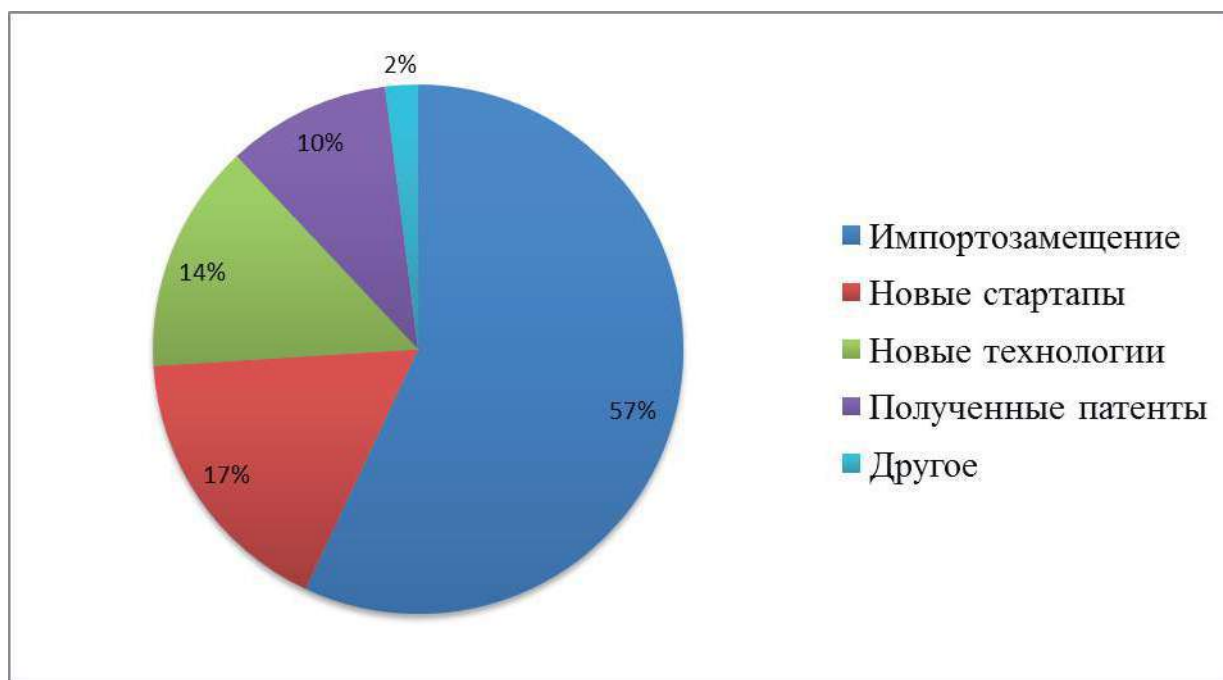


Рисунок 2. Основные факторы повышения инновационного развития регионов РФ

Ассоциация инновационных регионов России в 2012 г. совместно с Министерством экономического развития РФ, при участии представителей региональных администраций

и ведущих экспертов страны провела мониторинг рейтинга внедрения инноваций в регионы, представленный в таблицах 1. [6]

Таблица 1
Мониторинг рейтинга внедрения инноваций в регионах

Место	Регион*	Балл	% от среднего	Группа	Изменение позиции в рейтинге**
1	г. Москва	0.69	182.3%	сильные инноваторы	1
2	г. Санкт-Петербург	0.68	181.6%		-1
3	Республика Татарстан	0.56	149.0%		0
4	Нижегородская область	0.54	142.6%		0
5	Калужская область	0.52	138.9%		0
6	Московская область	0.52	138.1%		0
7	Томская область	0.52	137.0%		1
8	Свердловская область	0.51	135.2%		-1
9	Ярославская область	0.50	133.5%		0
10	Новосибирская область	0.49	130.7%		1
11	Пермский край	0.49	130.5%		-1

Согласно этому исследованию, лидерами рейтинга являются 11 регионов, в которых значение индекса инновационного развития превышает 130% от среднего по стране уровня. Четверкой лидеров являются: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Нижегородская область.

Одним из приоритетов государственной политики, на основе стратегии инновационного развития Российской Федерации, является стимулирование инновационного развития на региональном уровне и управления данным процессом. В основе управления региональным инновационным процессом лежит разработка региональной инновационной политики, которая способствует решению задач повышения конкурентоспособности и устойчивости экономики.

Специфика регионального развития обуславливает необходимость селективно-адаптивных мероприятий по повышению результативности реализации Стратегии инновационного развития, которая является ориентиром для разработки концепций и программ социально-экономического развития России и регионов. Чтобы добиться высоких темпов и устойчивости инновационного роста региона, необходимо наличие развитой региональной инновационной системы. А сама инновационная система будет определяться как особая институциональная среда, которая включает в себя совокупность фазовых состояний инновационных процессов, изменяющихся под воздействием субъектов и объектов инновационной деятельности, а также государственной инновационной политики.

Формирование и реализация инновационной стратегии региона не является абсолютно рациональным управленче-

ским решением. А конкурентоспособность территории обусловлено не столько наличием объективных конкурентных преимуществ в виде запасов природных полезных ископаемых и масштабов материально-технической базы, сколько от умения власти создавать оптимальные условия развития бизнеса в векторе реализации диверсификации структуры экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
2. Райзберг Б., Морозов Н. Государственное управление инновационными процессами // Экономист, 2012. – № 1.
3. Сафиуллин Л.Н., Шагиахметова Г.И. Развитие инновационной инфраструктуры как фактор общественного производства // Вестник КГАУ. –2009. № 4.С. 36-44.
4. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика. –М.: Издательский книготорговый центр «Маркетинг», 2013. –953 с
5. <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>, данные о рейтинге глобальной конкурентоспособности за 2015 год
6. : <http://www.i-regions.org> – Рейтинг инновационных регионов

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ОТРАСЛИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА ПРИ ПЛОХО ПРЕДСКАЗУЕМЫХ ВОЗМУЩЕНИЯХ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Научное исследование осуществлено при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Тверской области в рамках научно-исследовательского проекта «Разработка методологии прогнозирования и планирования производственной деятельности сельхозпредприятий региона в условиях неопределенности окружающей среды», проект № 15-12-69002a(p).

Багров Михаил Борисович

Старший преподаватель кафедры физико-математических дисциплин и информационных технологий, г. Тверь

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние трудно прогнозируемых факторов (изменение курса национальной валюты и эпизоотий) на функционирование отрасли молочного скотоводства. Для исследования использовано системно-динамическое моделирование

ABSTRACT

The article considers the impact of unpredictable factors (the change rate of the national currency and epizootic) the functioning of the dairy farming industry using system dynamics simulation

Ключевые слова: модель, молочное скотоводство, прогнозирование

Keywords: model, dairy farming industry, forecasting

При прогнозировании производственной деятельности как отдельных сельхозпредприятий, специализирующихся на производстве молока, так и отрасли молочного скотоводства на уровне региона необходимо учитывать влияние многочисленных факторов внешней среды.

Однако некоторые из этих факторов представляют собой плохо предсказуемые возмущения внешней среды (например, вынужденная выбраковка стада КРС в результате эпизоотий и неурожаев или внезапное резкое изменение курса рубля по отношению к доллару), которые трудно заранее учесть при планировании. Однако, зная реакцию системы (отрасли молочного скотоводства или отдельного предприятия) при возникновении соответствующей ситуации, можно внести коррективы в уже существующие прогнозы и планы.

Для исследования данной проблемы автором была разработана системно-динамическая модель, учитывающая взаимосвязь основных элементов отрасли молочного скотоводства на уровне страны. В основу модели положена, предложенная автором, концепция агроэкономической системы [1]. Данная модель во многом учла закономерности, которые есть в ранее разработанных моделях Д. Медоуз [3] и С. Конрада [2]. Вместе с тем, в ней отражены процессы, характерные именно для скотоводства России. Эти процессы связаны с самоадаптацией сельскохозяйственных скотоводческих предприятий к изменяющимся условиям внешней среды (рост генетического потенциала молочной продуктивности, рост надоев за счет улучшения обеспеченности кормами, снижение удельных затрат производства за счет укрупнения хозяйств и некоторые другие).

Модель состоит из 5 блоков: производство молока, финансы и экономика, ценообразование, производство мяса КРС и визуализация результатов моделирования. Она содержит достаточно большое число нелинейных связей между

переменными и может учитывать задержки в отклике одних переменных на изменения других переменных, а так же наличие в системе обратных связей. В качестве инструмента разработки модели использована программа Vensim.

В процессе моделирования автором рассмотрены четыре сценария. Сценарий 1 предполагает сохранение существующей внешней торговой политики в области сельского хозяйства, что в соответствии с условиями ВТО подразумевает отмену пошлины на импортные молочные продукты и снятие квот на их импорт. Уровень господдержки скотоводства сохраняется примерно на существующем уровне. Механизм ценообразования на молоко монополистический. Потребительская цена и отпускная цена молокоперерабатывающих предприятий зависит от соотношения спроса и предложения на рынке молочной продукции, а закупочная цена сельхозпроизводителя на молоко не может превышать заданный текущий уровень. Таким образом, молокоперерабатывающие предприятия диктуют сельхозпроизводителю уровень закупочных цен, а скотоводческие предприятия недополучают финансовые средства из-за диспаритета цен. В рассматриваемом сценарии, начиная с 2015 года, происходит резкое падение курса рубля (относительное повышение курса доллара по отношению к рублю составляет 60%).

Сценарий 2 отличается от рассмотренного выше сценария тем, что в качестве возмущения рассматривается однократная выбраковка КРС в 2017 году. Доля выбракованных животных составляет 40% от численности стада. Результаты моделирования по данным сценариям представлены на рис. 1-3.

Из графиков, представленных на данных рисунках, следует, что при ослаблении российского рубля, сокращение поголовья КРС и коров будет продолжаться и дальше.

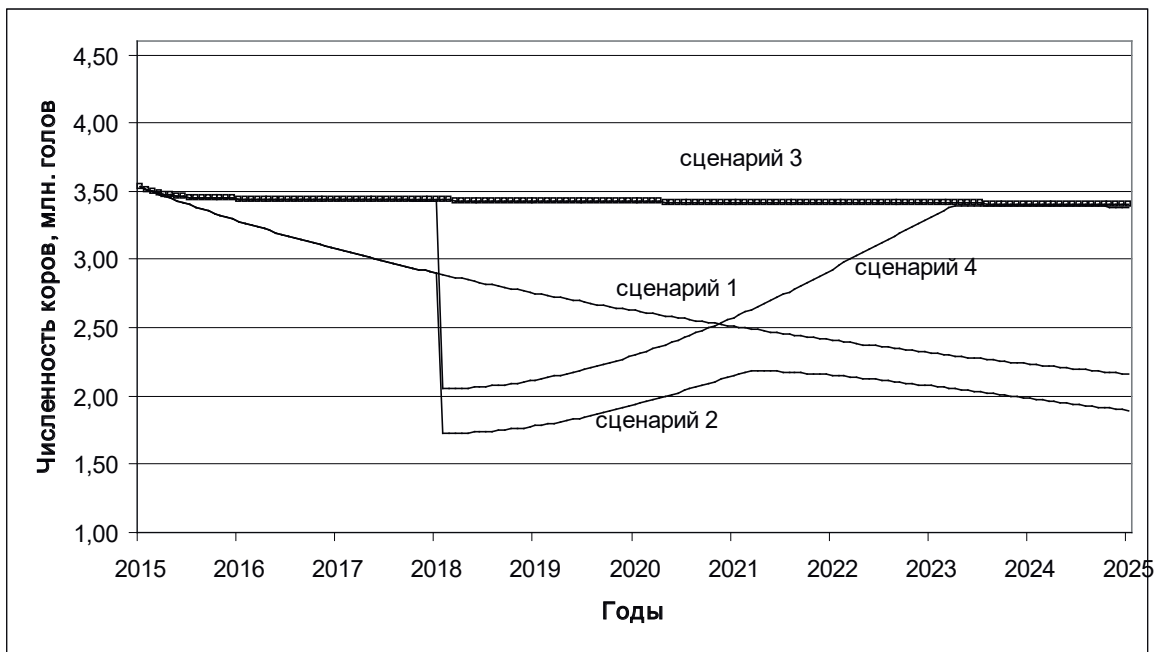


Рис. 1. Динамика поголовья коров в с/х организациях РФ

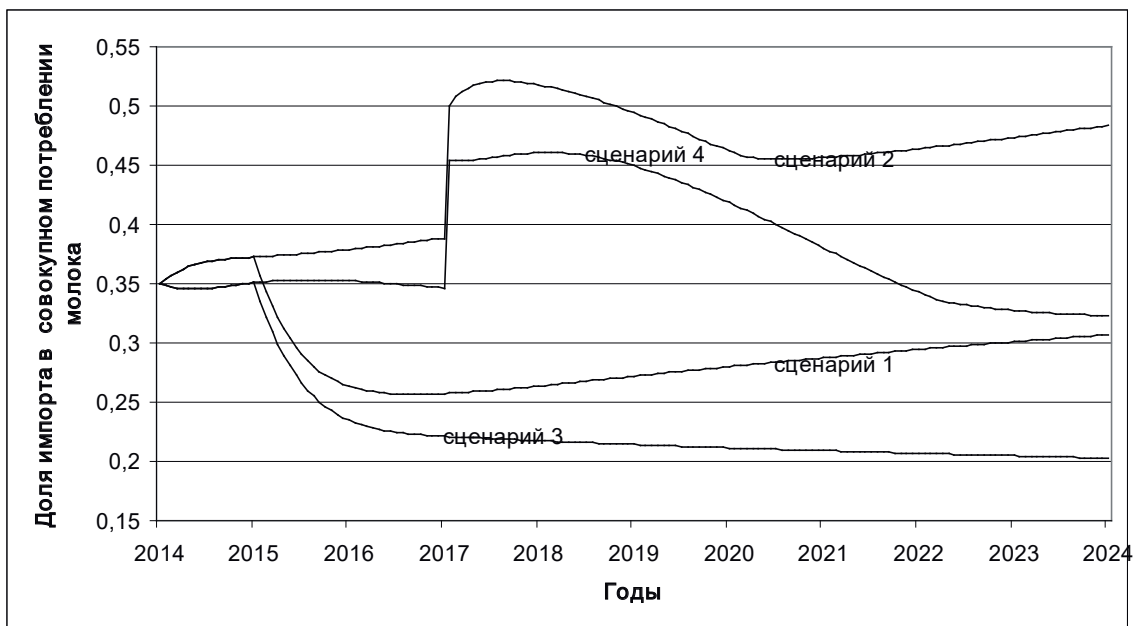


Рис. 2. Динамика отношения объема импорта молока к его потреблению внутри страны

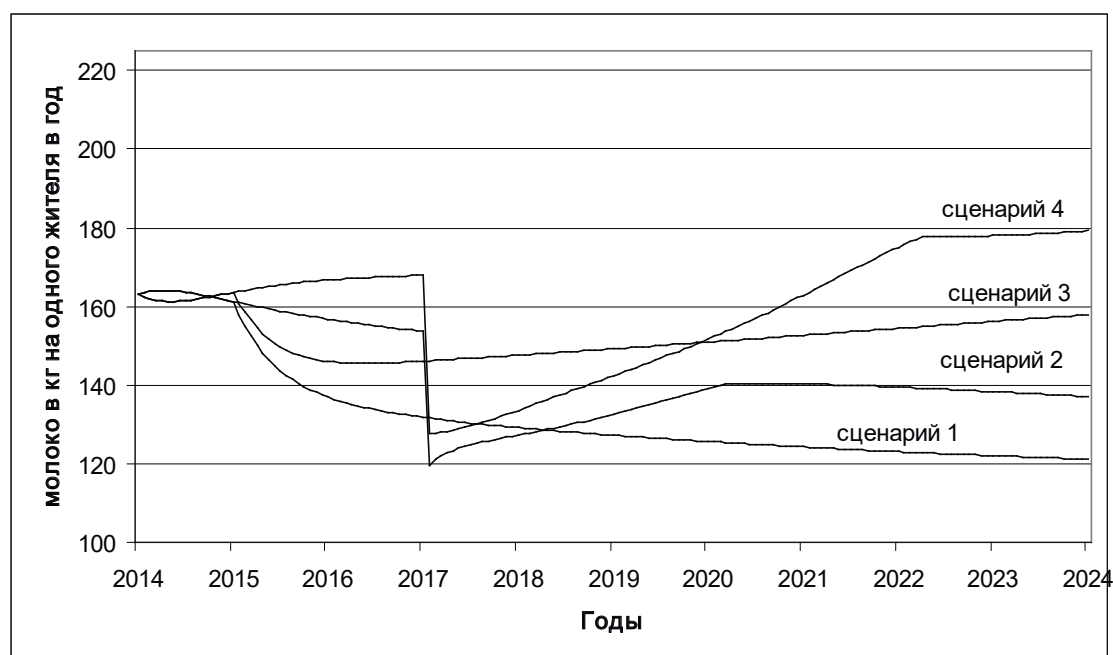


Рис.3. Динамика обеспеченности молоком населения РФ

Понижение курса рубля по отношению к доллару сделает импорт молока менее привлекательным для внешних поставщиков. Следствием этого будет резкое падение импорта молока, что в свою очередь уменьшит совокупное внутреннее предложение молока, а также вызовет рост потребительской цены на него внутри страны. Однако, рост потребительской цены не вызовет роста отпускной цены на молоко сельхозпроизводителя. Таким образом, производственные возможности молочного скотоводства в данном сценарии не увеличатся. Несмотря на некоторое увеличение уровня самообеспеченности, в стране будет наблюдаться дефицит молочной продукции. Кроме того, из-за роста потребительских цен на молочную продукцию внутри страны, несмотря на возросший курс доллара, со временем будет увеличиваться и объем импорта по отношению к совокупному потреблению, что опять же будет уменьшать продовольственную независимость.

В сценарии 2 в результате одномоментного резкого сокращения численности стада коров, резко упадет общее производство молока, что вызовет уменьшение совокупного предложения молока и рост потребительской цены на него. В тоже время из-за лучшего обеспечения кормами появляется возможность восстановить стадо более быстрыми темпами но только до более низкого уровня. Несмотря на некоторое восстановление поголовья скота в первые годы после эпизоотии, падение его численности продолжится уже через 6 - 7 лет прежними темпами. Резкий рост потребительских цен на молочную продукцию сильно увеличит долю импортного молока в совокупном потреблении, но уровень обеспеченности молоком населения останется невысоким.

Повышение рентабельности производства, которое наблюдается в данном сценарии, теоретически могло бы привести к увеличению молочного производства и в конечном итоге к падению потребительских цен на молочную продукцию. В действительности, по мнению автора, это не происходит из-за высокой монополизации молокоперера-

батывающей отрасли. Именно эта монополизация и может ограничивать адаптационные механизмы стабилизации молочного скотоводства, а в сочетании с политикой незащищенного импорта молочной продукции, еще больше замедлять стабилизацию.

Рыночный механизм ценообразования в данной ситуации играет важную регулирующую роль. Повышение цены может свидетельствовать о превышении объема спроса на молочную продукцию над предложением. В тоже время повышение цены вызывает снижение спроса и стимулирует увеличение молочного производства через механизм повышения рентабельности. И наоборот, понижение цены, свидетельствующее о превышении объема совокупного предложения над спросом, вызывает увеличение спроса и уменьшение объема производства молочной продукции. Таким образом, для того чтобы происходила ценовая адаптация цена молокозаводов и цена розничной торговли должны быть производными от цены сельхозпроизводителя. В российских же условиях, где наблюдается существенная монополизация рынка молочной продукции предприятиями перерабатывающей отрасли, данная модель ценообразования искажена и не работает. Здесь, молокозаводы диктуют цену на молоко сельхозпроизводителям.

Данные тезисы подтверждаются сценариями 3 и 4. Сценарий 3 полностью соответствует сценарию 1 за исключением механизма ценообразования. Сценарий 4 полностью соответствует сценарию 2 также за исключением механизма ценообразования. Механизм ценообразования в сценариях 3 и 4 является рыночным. Предполагается, что маржа молокоперерабатывающих предприятий фиксирована и не может увеличиваться. Более справедливый механизм ценообразования на молоко для сельхозпроизводителей ведет (как следует из расчетов) к повышению рентабельности производства и снижению темпов сокращения производственных фондов сельскохозяйственных организаций. В конечном итоге все это приводит к стабилизации поголовья

коров (рис. 1). В результате роста молочной продуктивности коров возрастает и производство молока (рис. 2). При этом доля импортируемых молочных продуктов существенно снизится (рис. 3).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Багров, М.Б, Моделирование динамики кризиса региональной агроэкономической системы /М.Б. Багров// «Немчиновские чтения». – Москва, 2011, выпуск 15, с.78-80.

2. Conrad, S.H., 2004. The dynamics of agricultural commodities and their responses to disruptions of considerable magnitude. In: Proceedings of the International Conference of the System Dynamics Society, 22, Oxford, England, p. 13.
3. Meadows, D.L., 1970. Dynamics of Commodity Production Cycles. Wright- Allen Press, Cambridge, MA, p. 104.

METHODS AND STYLES OF MANAGEMENT IN THE PUBLIC SERVICE SYSTEM

R.Baskanbaeva,

Master of Economics and Business, Almaty

Zh.Tokhtabaeva,

Master of Economic Sciences, Almaty

A.Zholdasbaev,

3rd year student, Almaty

Annotation: *this article discusses the state administration head's styles and methods of management, the competence of the public authority, personal qualities of the head and the application of employees rotation mechanisms.*

Keywords: *employees rotation mechanisms, systematic approach, complex approach, modeling, experimentation, administration, competence, communication skills.*

Public service management is one of the types of special management, which studies particular features, specificity of functions display, as well as specific laws and tendencies that distinguish the management in the public service from the management in other areas.

The priority directions of personnel policy in the public service system should be the following legal and organizational aspects:

- establishment of complex system for legal regulation of public service;
- providing conditions for development of competitiveness under equal, regulatory supported opportunities for career growth through contests, certification, qualification exams, etc.;
- application of employees rotation mechanisms, which is an effective tool for prevention of corruption.

Management methods have an objective (means of implementing of the objective laws) and subjective character since they are determined by the knowledge and skills of people.

The methods are divided into a) moral-ideological, socio-political, economic, administrative or b) methods of non-economic impact (organizational, administrative) and economic impact.

The methods are also divided into general, that are used to perform all or only basic control functions (regulation, general management, administrative and economic methods) and special, that are used in the implementation of certain functions (methods of management decision making).

1. The professorship of the state university of management identifies general scientific methods (systematic approach, complex approach, modeling, experimentation, etc.) and concrete or

specific methods, meaning approaches, methods, techniques, that help to perform various types of administrative works.

The specific methods, in turn, can be classified as the following: functional subsystems management, management functions implementation, management decision making.

2. According to the scientists point of view the methods are divided into administrative (organizational and regulatory), economic, socio-psychological, educational methods.

The administrative methods can be implemented through the direct impact of the subject of management on the object of management. The impact can be carried out on the basis of concluded contracts, through the administrative orders and directives, regulations and rules.

The administrative methods have the following characteristics: the concretely targeted assignment, the lack of full and direct focus on the economic interests of the personnel that considered as the object of management, a high level of responsibility of the superior authorities for the decision making, where decisions do not imply any choice and requires mandatory and exact fulfillment of tasks by personnel.

The economic methods are based on the use of incentives that provide interest and responsibility of subjects of management for the consequences of decisions made and motivate personnel to achieve initiative implementation of the tasks without special orders to do so.

The economic methods are methods of indirect impact on the object of management and having the following characteristics: taking into consideration the economic interests of the team as well as of the individual workers; the independence of the subjects of management at all levels with simultaneous responsi-

bility for the decisions made and the consequences; the motivation for the preparation of alternative solutions and selecting from them the most corresponding to the team and the individual worker's interests.

Socio-psychological methods of management. A person with his needs, interests, motives, feelings, and ideas is the leading element of any social system.

The process of people management is the main thing in the social systems management. These methods are oriented to the people's moral interests and linked to the person's self-assertion and self-expression inside the team as well as his desire to obtain moral satisfaction in his work.

Social methods of management are the concrete ways and techniques of impact on the social processes of the team formation and development.

They include: conviction, social rationing, regulation, moral incentives, wide informing of personnel by the head, as well as the methods of groups management and individual personal behavior control.[1]

The psychological methods of management are the methods and techniques of impact on the regulation of relations between people through creation of the optimal socio-psychological climate that expresses the group consciousness in the form of group mood, opinions and judgments.

The methods of staffing teams and groups, methods of labor humanization, professional selection and training are used as psychological methods.

In practice, the listed above methods should be applied in a single complex.

In the long term conditions the government should focus attention on the most vulnerable parts that will be revealed during the process of solving tasks.

The specificity of public service management is often indicated by the terms "administration" and bureaucracy.

These terms usually indicate the inclination of public service management to the autocratic model of governance in which the key characteristics of management are:

- following the instructions;
- separation between those who issue instructions and those who carry them out;
- concentration of power and political will;
- limitation of freedom;
- authoritarian management style.

The key trend in the current public sector is the acceleration of changes.

The circumstances and aspects of functioning are changing in the public agencies activity: goals and priorities of development, financial environment; ways of public life arrangement; functions of public agencies.

All these changes determine the changes in the basic model of public service management.

There is a shift from an authoritarian hierarchical model to a new, more flexible model that is based on the management of participation, and modern management technologies, used within commercial companies [2].

The management in terms of public service is overloaded with numerous laws, regulations and paragraphs, that inhibit improvisation and flexibility, produce uniformity and depersonalization, develop apathy and irresponsibility among employees.

The laws, decrees and regulations are not able to cover all the diversity of life, all variants of possible situations and events.

Even the most perfect duty regulations can record the existing division of labor only in some approximation and cannot fully consider the whole range of changes occurring during the work.

As a result, the officially approved duties and rights of employees are largely unbalanced and uncoordinated that leads to the loss of organizing and regulating beginning.

The real activity of the personnel becomes separated from those prescriptions that are recorded in the documents.

The phenomenon of managerial beginning arises at this moment that aimed at providing the strict adherence of subordinates to the established professional standards and ethics.

In the modern country a conscientious leader and his subordinates work under stress and physical overload, being more susceptible to stress. So that, every second head of Human Resources of ministries and departments puts this factor on the first place among the reasons for personnel dismissal from the public service of their own free will.

So the style of personnel management is no less important than the objectively existing administrative and legal structure of the organization, that is, the system of connections and norms which are neutral to the staff and the composition of workers.

The state administration head's style of management should stimulate the search for the adequate reaction to the current situation and also should stimulate the production of such internal rules (norms) concerning people's attitude to work that would facilitate vital functions of the state agencies, increase their effectiveness even in the environment of very unstable balance.

Not in a lesser extent the style is determined by functions and nature of the tasks given to this particular team, the level of organization structure optimality, the qualitative parameters of its personnel: professionalism, competence of workers, their education, experience and culture.

This is a special qualitative characteristic that should be inherent not only to the manager but to the public authority which he represents.

Thus, the style is the product of mentoring, professionalism and organizational skills of the manager. Therefore, the manager must have the following qualities:

- decency, honesty, sensitivity, readiness to self-restriction;
- professional competence, working capacity;
- will power, ability to transmit energy and conviction to other people;
- inclination to the organizational work, basic knowledge of management and self-management, knowledge of business ethics features in the public service;
- desire to knowledge, ability of making strategic analysis in the organic combination with an understanding of the complexity and contradictions of the present moment.

The style is affected by the factors such as the level or type of public service: the scope covered by the competence of the public authority, personal qualities of the head, his experience, education, social background and upbringing in the family, his age [3].

Mastering the modern management style is a necessary task that has arisen in front of our public service administration. To accomplish this task the following is required:

- firstly, understanding of necessity of transitional and new forms and methods of work with the personnel;

- secondly, adoption of the optimal management style in every form of public service, in each level, in each agency and each structural division;
- thirdly, during the work with public service agency's personnel, it is necessary to use methods, technologies that encourage personnel's striving for creative cooperation in making strategic decisions, fostering a sense of belonging and responsibility to the affairs of the organization, the broad delegation of authorities;
- fourthly, professional responsibility for the assigned work; it is necessary to master classical and modern theories of motivation of public service's personnel in order to encourage the subordinates for high performance;
- fifthly, increasing the general level of public service management the main goal of which is to obtain a positive particular result of the activity.

Every manager should clearly understand that mastering the optimal style is one of the leading directions of public service formation [3].

The competence of the heads, independence and creativity in problem solving is required to form the optimal management style in a modern public service.

In addition, according to many scientists the optimal management style requires stable relationships, reasonable structure of problems to be solved, strength of authorities position, situation in which conflicts occur.

The formation of the optimal work style of public service personnel is connected with overcoming formalism and inability to use effective methods, as well as a real threat of imitation, improvisation of activities.

The main features of the optimal style is the ability to use at work personal, business, professional, moral and volitional qualities of public service personnel, that helps to implement scientifically based, mutually accepted and socially recognized principles of activity.

LIST OF REFERENCES:

1. A. Baymenov Public Service of the Republic of Kazakhstan: experience and perspectives»/Speech at the republican seminar, Astana, October 19, 2011
- 2.
3. Decree of the President of the Republic of Kazakhstan "On the Concept of a new model of public service of the Republic of Kazakhstan" July 11, 2011 №119
- 4.
5. A. Baymenov The public service. International experience. Kazakh model.
6. –2-nd edition. – Astana: Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, 2013. -150p.

ВЫБОР ТИПА СТРАТЕГИЙ ООО «ГЕРМЕС»

Беляев Илья Андреевич

Магистр факультета управления и права, Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола).

АННОТАЦИЯ

В представленной статье представлены результаты теоретического и практического исследования понятия «стратегии». Построена классификация видов стратегий по различным классификационным признакам, полученные данные применены на ООО «Гермес» при помощи маркетингового инструмента SWOT-анализ.

ANNOTATION

The article presents the results of theoretical and practical study of the concept of "strategy". Built classification of strategies according to various classification criteria, the data applied at LLC "Hermes" using the marketing tool of the SWOT-analysis.

Ключевые слова: *стратегия, классификация стратегий, виды стратегий, SWOT-анализ, интеграция, классификационный признак*

Key words: *strategy, classification of strategies, types of strategies, SWOT analysis, integration, the classification criterion.*

Определение стратегии для фирмы принципиально зависит от конкретной ситуации, в которой она находится. В частности, это касается того, как руководство фирмы воспринимает различные рыночные возможности, какие сильные стороны своего потенциала фирма намеревается задействовать, какие традиции в области стратегических решений существуют на фирме, и т.д. Фактически можно сказать, что сколько существует фирм, столько же существует конкретных стратегий. Однако это никак не означает, что невозможно провести некую типологизацию стратегий управления. Анализ практики выбора стратегий показывает, что существуют общие подходы к формулированию стратегии и общие рамки, в которые вписываются стратегии.

В самом общем виде стратегия - это генеральное направление действия организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести ее к поставленной цели. Такое понимание стратегии справедливо только при рассмотрении ее на верхнем уровне управления организацией. Для уровня, находящегося ниже в организационной иерархии, стратегия верхнего уровня превращается в цель, хотя для более высокого уровня она являлась средством.

Цель работы - исследовать научную литературу и провести SWOT-анализ, выбрать наиболее эффективную стратегию для ООО «Гермес».

Изучив точки зрения различных авторов, построил классификацию стратегий управления, представленную в таблице.

Таблица 1

Понятия и типы стратегий управления организацией

Автор работы	Определение	Классификация
М. Портер	Чтобы компания могла приносить стабильный растущий доход, ей необходимо достичь лидерства в одной из трех областей: в продукте, в цене, или узкой рыночной нише	1. Лидерство в минимизации издержек производства. 2. Специализация в производстве продукции. 3. Фиксация определенного сегмента рынка и концентрации усилий фирмы на выбранном рыночном сегменте.
М.М. Алексеева	Процесс формирования стратегии включает в себе три этапа: формирование общей стратегии организации; формирование конкурентной (деловой) стратегии; определение функциональных стратегий фирмы.	1. Стратегия стабильности 2. Стратегия роста 3. Стратегия сокращения
С. Виханский	Стратегия организации – это средство достижения желаемых результатов (целей).	1. Стратегии концентрированного роста 2. Стратегии интегрированного роста 3. Стратегии диверсифицированного роста
П. Дойль	Стратегия определяет направление, в котором движется компания, выполняя поставленные задачи	<i>Четыре вида диверсификации:</i> 1) интеграция вперед по технологической цепочке, когда компания «плывет вниз по течению». 2) интеграция назад по технологической цепочке, движение «вверх по течению». 3) концентрическая диверсификация. 4) диверсификация по принципу создания конгломерата.
Н. С. Казанковой	Стратегия как способ развития ключевых конкурентных преимуществ организаций	1. Стратегия захвата 2. Стратегия приспособления 3. Стратегия выживания
К. А. Волкова	В зависимости от фазы цикла и состояния экономики рыночная стратегия может ориентироваться на освоение формирующегося рынка, принципиально новой продукции, реализующей базисные инновации.	1. Стратегия прорыва 2. Эволюционная стратегия (выживания)
И. Ансофф	Стратегия как способ установления целей для корпоративного, делового и функционального уровней	1. стратегия проникновения на рынок 2. стратегия развития рынка 3. стратегия развития товара 4. стратегия диверсификации

Стратегия необходима любой фирме, претендующей на успех, чтобы определить, в каком направлении она будет развиваться. По сути, выбор стратегии означает, что из всех возможных путей развития и способов действия, открывающиеся перед компанией, она выбирает конкретное направление. Хорошо разработанная стратегия - основа повышения конкурентоспособности фирмы, сильной конкурентной позиции и формирование такой организации, которая с помощью совершенствования структуры управления и повышения организационной культуры могла бы успешно работать в жестких рыночных условиях [1].

Наиболее полно, по моему мнению. Понятие стратегия раскрывает С. Виханский: «Стратегия организации – это средство достижения желаемых результатов (целей)».

Любая организация должна уметь разрабатывать наиболее эффективные стратегии. Иначе наиболее распространенной причиной возникновения кризиса является неадекватная оценка перспектив организации, например, завышенные перспективы объемы реализации и недооценка влияния конкурентов.

Рассмотрим классификацию стратегий тех же авторов на примере предприятия ООО «Гермес».

Компания ООО «Гермес» была создана 2003 году и более 10 лет занимается производством стальных дверей. Производство компании включает в себя мощности по изготовлению стальных дверей, а так же обрабатывающее производство для изготовления декоративных панелей. За прошедшие годы продукция «Гермес» снискала популярность у жителей России и ближайшего зарубежья.

Компания изготавливает качественную, красивую и надежную дверь для дома и офиса, а так же специализированные противопожарные двери для учреждений.

Продукция компании «Гермес» прошла сертификацию. Противопожарные двери имеют соответствующие сертификаты и заключения.

Продукция компании ООО «Гермес» поставляется в разные города России: **Москва, Нижний Новгород, Ижевск, Кстово, Уральск, Тюмень, Нефтекамск, Киров, Чистополь, Сыктывкар, Екатеринбург, Новосибирск, Октябрьский, Щербинка, Обнинск, Магнитогорск, Владимир, Казань, Бугуруслан, Александров, Павловский Пасад, Сызрань, Сочи, Армавир** и т.д.

Таблица 2
Классификация стратегий ООО «Гермес»

Автор	Тип	Обоснование
М. Портер	Фиксация определенного сегмента рынка и концентрация усилий фирмы на выбранном сегменте	Отличительным свойством предприятия ООО «Гермес» от других, является производство противопожарных металлических дверей.
М.М. Алексеева	Стратегия роста	Предприятие ООО «Гермес» использует стратегию роста, так как проникает на новые рынки сбыта продукции. (Челябинск, Омск, Сургут).
С. Виханский	Стратегия концентрированного роста	Предприятие ООО «Гермес» выходит на новые рынки сбыта продукции.
П. Дойль	Интеграция назад по технологической цепочки	Ранее предприятие ООО «Гермес» пользовалась услугами сторонних организаций для доставки продукции, а теперь эту функцию взяла на себя.
Н.С. Казанкова	Стратегия захвата	Предприятие ООО «Гермес» использует стратегию захвата, так как увеличивает долю рынка.
К.А. Волкова	Стратегия прорыва	Предприятие ООО «Гермес» занимается развитием и укреплением позиций на уже освоенном рынке, а также модернизирует свою продукцию. (противопожарные двери, двери с кованными рисунками)
И. Ансофф	Стратегия развития рынка	Предприятие ООО «Гермес» растет за счет развития спроса на новых рынках

Для разработки стратегии необходимо изучить все возможности, угрозы, сильные слабые стороны. Следовательно, необходимо составить SWOT-анализ.

Таблица 3
SWOT-анализ ООО «Гермес»

Изменения внешней среды Характеристики внутренней среды	Возможности: 1. Реклама 2. Ассортимент продукции 3. Поставщики 4. Добавление сопутствующих продуктов и услуг	Угрозы: Возрастающее конкурентное давление 2. Изменение потребностей и вкуса потребителей 3. Нестабильная экономическая ситуация
Сильные стороны: 1. Отлаженная сбытовая сеть 2. Широкий ассортимент продукции 3. Высокий контроль качества 4. Высокая квалификация персонала	Поле СИВ - выход на новые рынки, увеличение ассортимента продукции. - квалификация персонала, контроль качества, развитие рекламных технологий дадут возможность успеть за ростом рынка.	Поле СИУ - усиление конкуренции, инфляция, изменение вкуса потребителей повлияет на проведение стратегии - появление конкурентов вызовет дополнительные расходы финансовых ресурсов.
Слабые стороны: 1. Недостатки в рекламной политике 2. Средний уровень цен 3. Неучастие персонала в принятии управленческих решений	Поле СЛВ - плохая рекламная политика создаст затруднения при выходе на новые рынки	Поле СЛУ - непродуманная рекламная политика не удержит покупателей при изменении их вкусов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Из представленного SWOT-анализа можно сказать, что предприятие ООО «Гермес» может развивать стратегии:

- Фиксация определенного сегмента рынка и концентрация усилий фирмы на выбранном сегменте
- Стратегия роста
- Стратегия концентрированного роста
- Интеграция назад по технологической цепочки
- Стратегия захвата
- Стратегия прорыва
- Стратегия развития рынка

Итак, исходя из всего выше изложенного можно сделать вывод, что стратегии которые использует предприятие и стратегии которые были выявлены в ходе SWOT-анализа повторяют друг друга. Следовательно, предприятие ООО «Гермес» использует наиболее эффективные стратегии для развития.

1. Лучшие инструменты стратегического анализа. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/matrica-ansoffa/> (Дата обращения 15.10.2015)
2. ООО «Гермес» [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://germes12.ru/> (Дата обращения 12.10.2015)
3. Стратегическое планирование. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/strategicheskoe-planirovanie.html> (Дата обращения 20.10.2015)
4. FB.ru. Экономика. [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://fb.ru/article/165322/tipyi-strategiy-v-biznese-tipyi-i-vidyi-strategiy-razvitiya-predpriyatiya> (Дата обращения 17.10.2015)

О МАТЕМАТИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ БАНКОВ, КАК СЛОЖНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Березин Артем Андреевич

Преподаватель МФПУ «Синергия», г. Москва

АННОТАЦИЯ

Предложена математическая модель стратегии развития конкурирующих банков как сложных взаимодействующих систем и осуществлено ее применение для прогностического моделирования динамики чистой прибыли ОТП Банка и Банка Русский Стандарт. Результаты прогнозирования соответствуют фактическим данным по чистой прибыли банков на прогнозируемый период.

ABSTRACT

Mathematical model of the competing banks strategy of development within the framework of interacting complex Systems has been suggested. The model has been applied for a prognostic modeling of the pure income dynamics of the OTP Bank and the Bank of Russian Standard. The prognosis corresponded to the real pure income data of the banks for the period under study.

Ключевые слова: сложные Системы, нелинейные дифференциальные уравнения, связанная система уравнений Ван дер Поля, случайные флуктуации рынка.

Key words: complex Systems, non linear differential equations, coupled Van der Pol system, random market fluctuations.

Многочисленные исследователи современной теории организаций анализируют причины изменения их форм и структур. Важнейшим понятием теории организации является организационное поле, представляющее собой совокупность организаций, которые составляют сферу институциональной жизни организации [14, стр.121]. Организации, существующие в одном организационном поле, становятся все более однородными и унифицированными благодаря их тесному взаимодействию друг с другом. Все организации относятся к сложным Системам. Согласно Джею Форрестеру [10, стр.11], сложным Системам свойственны неоднозначные реакции на внешнее воздействие, и в этом главная причина частых неудач и провалов попыток, предпринимаемых извне с целью улучшения поведения Системы. Термин «сложная Система» подразумевает в себе многозвенную структуру большого порядка с нелинейной обратной связью. Все социально - экономические системы относятся к этому классу, и любая компания, банк или корпорация имеют все характеристики сложных систем. Урбанизированная территория, национальное правительство, экономические процессы и международная торговля – также относятся к сложным Системам. Любая сложная Система - это Система большого порядка. «Порядок» системы определяется числом дифференциальных уравнений, необходимых для описания ее уровней. Каждая компания или банк характеризуется несколькими переменными уровня: штатом служащих, банковским балансом, готовыми товарами, товарами в процессе изготовления, оборудованием, психологическим климатом, репутацией и элементами своей традиции. Сложная Система нелинейна, то есть – описывающие ее функции имеют нелинейный характер. Нелинейное взаимодействие в системе обеспечивает в течение некоторого времени доминирование одной цепи обратной связи, но оно же может вызвать перемещение этой доминанты в другую часть системы, где поведение системы настолько отлично от первого случая, что эти две ситуации кажутся не имеющими отношения друг к другу. Нелинейные функциональные зависимости делают сложную систему чрезвычайно чувствительной к большинству ее параметров. В то же самое время,

такое нелинейное поведение обеспечивает системе резистентность к усилиям, прилагаемым с целью изменить ее поведение. Вместе с тем, эта нелинейность, при правильном описании, позволяет моделировать системы с реальными динамическими характеристиками. Сложные Системы имеют характеристики, которые, в общем случае, неизвестны. Их поведение сильно отличается от поведения простых систем, анализ которых привычен сознанию человека. Современная наука и математическое моделирование в основном, анализировали поведение простых систем, которое сильно отличается от поведения сложных Систем. Сложные социально – экономические системы объединяют в себе много таких факторов, которые исторически были разделены на изолированные области мышления. Другими словами, если мы хотим понять динамику сложных Систем, необходимо развивать междисциплинарный подход, который подразумевает наличие психологических, экономических, технических, культурных и политических взаимодействий в каждой сложной Системе. Совместное взаимодействие этих факторов часто бывает более важным, чем поведение каждого из них, взятого по отдельности. Если в процессе анализа и моделирования эти отдельные факторы будут рассматриваться отдельно друг от друга, динамику их взаимодействия никогда не удастся описать. Поведение сложных систем характеризуется многими нетривиальными особенностями, которые необходимо понимать, если ставить задачу проектировать системы с лучшим поведением.

Сложные Системы отличаются высокой чувствительностью к изменению лишь небольшого числа определённых параметров [10, стр.25] и к некоторым изменениям структуры системы. Любая Система содержит несколько точек, к изменению которых её поведение чувствительно. Изменение административного воздействия в одной из таких точек оказывает давление на всю систему, и ее поведение изменяется во всех направлениях. Эти параметры и структурные изменения, к которым Система чувствительна, обычно не самоочевидны. Необходимо провести тщательный анализ динамики Системы, чтобы обнаружить эти параметры.

В современной науке понятие сложной системы охватывает системы практически любой природы - физические, химические, биологические, экономические, социальные и др. При этом системы характеризуются различной внутренней организацией - жестко-детерминированные, стохастические, нелинейные, системы с элементами самоорганизации, самоорганизующиеся. Важнейшим свойством описанных систем является их устойчивость, т. е. сохранение системой своей базовой структуры и основных выполняемых функций в течение определенного времени и при разнообразных внешних воздействиях и внутренних возмущениях. Устойчивость есть внутреннее свойство систем, а не результат внешнего воздействия. Экономико-математическая модель сложной системы включает в себя систему уравнений и неравенств математического описания экономических процессов и явлений, которые состоят из набора переменных и параметров, с целью его исследования и управления [11, стр. 5; 12, стр. 25].

Моделирование социально - экономических систем требует анализа необходимых внутрисистемных связей и отношений, а также внешних связей и отношений, необходимых для достижения целей субъекта моделирования. Сам процесс моделирования предполагает необходимость учета максимального числа параметров и зависимостей, которые, определяют возникновение моделируемой системы, а также, учета максимального числа параметров и зависимостей, противостоящих возникновению и функционированию моделируемой социально-экономической системы [5, стр.98; 6, стр.387; 7, стр.52]. Поиск оптимальных механизмов управления такими сложными Системами, как социально – экономические, представляет собой достаточно сложную и, в то же время, важную задачу. При разработке конкретной модели необходимо проведение широкомасштабных исследований социально-экономической системы, направленных на преодоление кризисных тенденций и обеспечение ее устойчивого развития в условиях рынка и расширяющейся глобализации. Требуется разработать постановки и методы решения задач прогнозирования и моделирования альтер-

нативных вариантов развития крупномасштабных социально-экономических систем.

Конкурентное взаимодействие между компаниями или банками происходит в поле сложных систем, динамика которых описывается нелинейными дифференциальными уравнениями [10, стр.154]. В биологических Системах - это известная Система «хищник – жертва» [15, стр. 45]. Если описать систему из двух видов хищников, конкурирующих за один вид жертвы, то это будет соответствовать процессу конкуренции между двумя компаниям или банками. Однако с математической точки зрения Система: два хищника и одна жертва будет описываться в рамках двух связанных Систем хищник - жертва, состоящих из простых дифференциальных уравнений, в то время как конкурирующие компании или банки согласно Форрестеру [10, стр.168] описываются уравнениями с нелинейной обратной связью. Экономическим обоснованием возможности применения динамических моделей для описания динамики флуктуаций экономических параметров конкурирующих компаний или банков служит обнаруженный колебательный характер этих флуктуаций [14, стр.56; 7, стр.242; 10, стр.34; 11 стр.41], математическое описание которого возможно только в рамках дифференциальных уравнений второго порядка к числу которых принадлежит, так называемая, Система Ван дер Поля [9, стр.63].

Выведенные в радиофизике для описания динамики взаимодействия между двумя электронными генераторами, связанные уравнения Ван дер Поля впоследствии были с успехом использованы для описания механизма возникновения колебаний в реакциях фотосинтеза, колебаний в гликолизе, а также в моделировании динамики химических реакторов [12, стр.151; 13, стр.794]. Так как конкурирующие компании или банки обладают системой обратной связи, обеспечивающей им автономное функционирование, динамика экономических показателей может быть описана с помощью уравнений Ван дер Поля. Процесс конкуренции между двумя компаниями или банков по аналогии с процессом конкуренции между двумя самоподдерживающимися системами, записывается в рамках n связанных уравнений Ван дер Поля с запаздыванием:

$$\frac{d^2 X_1}{dt^2} - a_1(R_1 - Z_1) \frac{dX_1}{dt} + \omega_1^2 (1 + \alpha_2 X_2) X_1 = c_2 \frac{d^2 X_2}{dt^2} + r_1 F_1 + d_1 F_3$$

$$b_1 Z_1 + T_1 \frac{dZ_1}{dt} = \sum_{n=1} g_n \sin^2(nX_1 + \varphi_n)$$

(1)

$$\frac{d^2 X_2}{dt^2} - a_2(R_2 - Z_2) \frac{dX_2}{dt} + \omega_2^2 (1 + \alpha_1 X_1) X_2 = c_1 \frac{d^2 X_1}{dt^2} + r_2 F_2 + d_2 F_3$$

$$b_2 Z_2 + T_2 \frac{dZ_2}{dt} = \sum_{n=1} g_n \sin^2(nX_2 + \varphi_n)$$

Где X_1, X_2 - переменные, отражающие динамику величины чистой прибыли a_1, a_2 - соответствуют уровню ритмичности работы банка и могут изменяться от 0,1 до 2. R_1, R_2 - нормированный объем резерва банка под обесценивание.

Z_1, Z_2 - переменные, отражающие степень запаздывания времени возврата по выданным кредитам; зависимость функций X_1, X_2 от функций Z_1, Z_2 носит нелинейный характер; b_1, b_2 - коэффициенты, пропорциональные времени возврата выданных кредитов, а T_1, T_2 - коэффициенты, пропорциональные временам выплат процентов по вкладам, ω_1, ω_2 - величины обратные времени оборота средств банка, выданных под кредиты;

Сумма $\sum g_n \sin^2(nX_{1,2} + \varphi_n)$ отражает циклы дополнительных банковских операций с одним вкладом; g_n - величины, пропорциональные средствам, участвующим в каждой дополнительной операции с вкладом; φ_n - величины, которые пропорциональны временам задержки выполнения циклов дополнительных операций по сравнению со временем, необходимым для их выполнения; r_1, r_2 - постоянные коэффициенты пропорциональные стороне помощи банкам, например; докапитализации. F_1, F_2 - периодические функции, представляющие экспоненту в степени синус (отображение резонансного влияния величины докапитализации на решение системы).

d_1 - коэффициент, равный 0.001 - 0.1, F_3 - случайная функция, представляющая экспоненту в степени синус со случайной фазой, отражающая влияние мирового биржевого курса на деятельность банка.

α_1, α_2 - коэффициенты владения банками конфиденциальной информацией о нелегальной банковской деятельности друг друга, как правило, он равен 0,1 - 0,2.; c_1, c_2 - коэффициенты, отражающие уровень межбанковской взаимной поддержки и могут изменяться от 0 до 1.

Предложенная модель была применена для моделирования стратегии развития двух конкурирующих банков - Банк ОТП и Банк Русский Стандарт.

ОТП Банк (Россия) — российский коммерческий Банк, входящий в группу компаний ОТП Group, которая является одним из лидеров рынка финансовых услуг Центральной и Восточной Европы. ОТП Банк — это универсальная кредитная организация, предоставляющая широкий спектр банковских услуг и продуктов для корпоративных клиентов и частных лиц. ОТП Банк входит в число 50 крупнейших Банков России, а по ряду направлений входит в число лидеров рынка. В частности, ОТП Банк занимает 15 место среди розничных банков и 2 место на рынке ros-кредитования, 4 место на рынке кредитных карт, 13 место по прибыли по итогам 9 месяцев 2011 года [3,4].

Основными (приоритетными) направлениями деятельности Банка Русский Стандарт являются потребительское кредитование и эмиссия кредитных карт. Также банк занимается эквайрингом, интернет-эквайрингом, привлечением депозитов, расчётно-кассовым обслуживанием физических и юридических лиц, предоставлением овердрафтов, возобновляемых и невозобновляемых кредитных линий, проведением международных расчётов (банковские гарантии и аккредитивы), торговым финансированием, проведением конверсионных операций и др. Является агентом страховых компаний ЗАО «Русский Стандарт Страхование» и ООО «Компания Банковского Страхования». Под брендом «Imperia Private Banking» оказывает услуги состоятельным клиентам.

Значения чистой прибыли обоих банков за 2010 – 2013 годы были введены в модель в виде начальных условий, и с помощью модели было осуществлено прогностическое моделирование динамики чистой прибыли рассматриваемых банков на 2014 – 2015 годы. Результаты моделирования приведены на Рисунке 1.

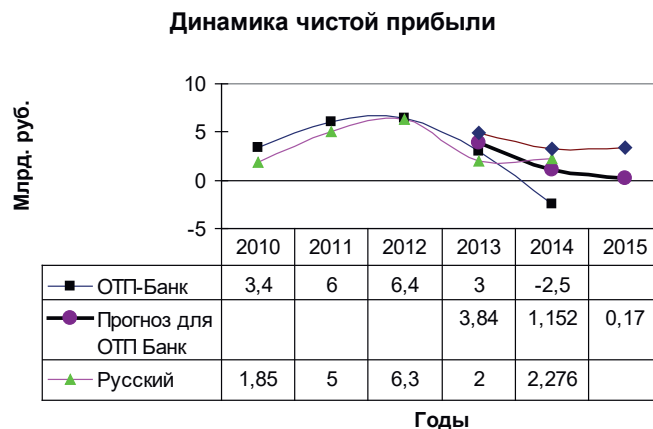


Рисунок 1. График динамики чистой прибыли банков ОТП-Банк и Банк Русский Стандарт за 2010 - 2013 годы и прогноз ее динамики на 2014-2015 годы

На основании результатов моделирования был сделан вывод о том, что кредитная политика ОТП Банка, также как и Банка Русский Стандарт испытывает режим насыщения в плане прекращения увеличения числа клиентов, что соответствовало действительности, так как основное направление расширения кредитования имело место в центральной России и достигло своего максимума. С точки зрения модельной функции динамика чистой прибыли ОТП Банка и Банка Русский Стандарт представляют собой колебания и без изменения экономической политики Банка они не могут перейти в зону стабильного увеличения прибыли. Как видно из графиков, в 2015 году оба банка резко теряют в чистой прибыли из-за увеличения отчислений под формирование резервов под обесценивание активов, по которым начисляются проценты. Также повысились операционные расходы. Все это в сумме дало огромное снижение чистой прибыли, которое не могло быть спрогнозировано в начале 2013-ого года. Сказалась общая депрессивная ситуация в российском банковском секторе. Даже Сбербанк потерял в темпах роста чистой прибыли (темп сократился с 10% до 4%), однако крупные банки вышли из ситуации даже с небольшим приростом, чего не скажешь о более мелких, таких как ОТП Банк и Банк Русский Стандарт. Массовые отзывы лицензий грозят большей монополизацией в банковском секторе и выхода из конкуренции тех банков, которые не имеют административной поддержки.

Изложенные выше результаты моделирования динамики экономических параметров ОТП Банка и Банка Русский Стандарт показали, что предложенная математическая модель может быть использована для прогнозирования динамики чистой прибыли банков. Как можно заключить из графика (Рисунок 1), прогноз соответствует официальным фактическим данным, что говорит о том, что на экономические показатели небольших банков сильно влияют флуктуации рынка в отличие от банков крупного масштаба.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Блехман И.И. Синхронизация динамических систем. Издательство «Наука», М.1973, с 895.
2. Винер. Н., Динамические системы в физике и биологии. Вестник АН СССР, 1964, №7.
3. Официальный сайт компании «Банк Русский Стандарт» Раздел: «отчетность»: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rsb.ru/about/recording/2015/>
4. Официальный сайт компании «Отп-банк». Раздел: «акционерам и инвесторам»: [Электронный ресурс]. Режим доступа: otpbank.ru/about/akcyu/financial_indicators/
5. Павловский В.С. Моделирование, декомпозиция и оптимизация сложных динамических процессов. -М.: ВЦ РАН, 1991. 149 с.
6. Парсонс, Т. О социальных Системах / Т. Парсонс, ред. В. Ф. Чеснокова и С.А. Белановский. — М.: Академический Проект, 2002. 832 с.
7. Плотинский, Ю. М. Модели социальных процессов / Ю. М. Плотинский. М: Логос, 2001. - 296 с.
8. Романовский. Ю.М, Степанова И.В, Чернавский Д.С. Математическая., биофизика. М. Наука, 1984, с 304.
9. Теодорчик К.Ф. Автоколебательные системы. Государственное издательство технико-теоретической литературы. М.1952, с 271.
10. Форрестер Д. Мировая динамика. — М.: АСТ, 2006. — С. 384. — ISBN 5-17-019253-3.
11. Juglar C. Des Crises Commerciales et de Leur Retour Periodique en France. Paris, 1862, с. 4-11.
12. Kitchin, Joseph (1923). «Cycles and Trends in Economic Factors». Review of Economics and Statistics 5 (1): p. 10-16.
13. Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations. Boston: Houghton Mifflin, 1930.
14. Parsons.T. On institutions and social evolution: selected writings / Leon H Mayhew, ed. Chicago: University of Chicago Press, 1982.
15. Volterra V., Lecons sur la Theorie Mathematique de la Lutte pour la Vie. Paris, Gauthier-Villars, 1931.

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ ЦВЕТОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ

Болодурина Марина Павловна

Канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, ОГУ, г. Оренбург

Мишурова Анастасия Игоревна

Студент финансово-экономического факультета, ОГУ, г. Оренбург

АННОТАЦИЯ

В работе рассматриваются особенности функционирования российского рынка цветов; анализируются возможности осуществления импортозамещения цветочной продукции, ввозимой из Голландии, в условиях нестабильной экономической ситуации. Обоснована необходимость отказа от радикальных мер по импортозамещению из-за неспособности отечественного производителя обеспечить рынок необходимым количеством качественной цветочной продукцией, и выявлены перспективы дальнейшего развития данного рынка.

ABSTRACT

This paper examines the peculiarities of the Russian market of flowers; The possibilities of the import of flower production, imported from Holland, in an unstable economic situation. The necessity of renunciation of radical measures on import of the inability of domestic producers to provide the necessary number of market quality floral products and identified the prospects for further development of this market.

Ключевые слова: рынок цветов, ценообразование, импортозамещение.

Keywords: flower market, pricing, import substitution.

На данный момент известно множество индикаторов благосостояния общества. К одним из наиболее специфичных измерителей финансового состояния можно отнести объем реализации цветочной продукции. Рынок цветов очень точно отражает развитие любой страны и благосостояние ее населения, так как цветы являются той продукцией, которую потребители покупают из эстетических соображений. Поэтому по количеству проданных цветов на душу населения можно судить о доходах жителей любого города или региона. В России, по сравнению с европейскими странами, спрос на цветы значительно ниже. Это объясняется тем, что

среднему россиянину для покупки букета еще нужен повод, в то время как в странах Европы цветы – постоянный атрибут домашнего интерьера.

Российский рынок цветочной продукции обладает рядом отличительных черт. Во-первых, он характеризуется ярко выраженной сезонностью. Основная доля продаж по данным Росстата приходится на февраль, март, май, сентябрь, декабрь, а лето является «мертвым сезоном». Это обусловлено наличием праздников, которые приходятся на эти месяцы. Сезонность влияет не только на ассортимент потребляемой продукции: например, для марта характерен рост

продаж тюльпанов, для мая – гвоздик; розы же – несменные лидеры продаж; но и на ценообразование - на рынке цветочной продукции действует комбинированное: во-первых, цена зависит от издержек (например, таких, как таможенные пошлины, курс доллара и евро). Цветы – продукция скоропортящаяся. Поэтому при формировании розничных цен продавцы учитывают, что около 60% не будет продано. На различные виды цветочной продукции наценка может варьироваться от 100 до 300%. К примеру, в 2014 году средняя закупочная цена на розы размером 90 см составила 48 руб., а средняя розничная цена по России – 110 руб.

Во-вторых, цена зависит от внешних факторов: с повышением спроса растет и цена, на что потребители реагируют вполне спокойно.

В целом, потребителей цветочной продукции можно разделить на 3 группы:

- потребители, в среднем готовые потратить до 1000 рублей за букет. К данной группе относятся те, кто не готов тратить время на составление букетов и деньги на услуги флориста. Такие потребители обращают внимание не на качество приобретаемых ими цветов, а на цену;
- ценители цветов, которые готовы тратить время и деньги на составление букетов, выбор цветов и упа-

ковки. Этой группе потребителей важен уровень обслуживания, качество продукции и профессионализм флористов;

- знатоки, предпочитающие эксклюзивные букеты известных флористов.

Пока что спрос на цветы низкого ценового сегмента превышает спрос на дорогую продукцию. Данная ситуация напрямую зависит от уровня доходов потребителей. Чем богаче город или регион, тем выше уровень продаж. В России самый высокий уровень продаж наблюдается в Москве – от 17 до 23% от общего объема продаж по стране; по Московской области объем составляет 18%, по Санкт-Петербургу – 13%.

Прогноз на 2014 год, утверждавший, что в течение года в связи с ростом доходов спрос на дорогостоящую продукцию увеличится, не оправдался из-за ухудшения экономической ситуации. С учетом снижения среднедушевых доходов населения, повышающегося уровня инфляции (6,5% в 2013 г. против 11,4% в 2014 г. и планового 15,6% в 2015 г.) последовавший рост цен на цветочную продукцию на 30-50% подобный исход очевиден.

Таблица 1.

Среднедушевые доходы населения в РФ в 2011-2015 гг.

Год	1 квартал, т.р.	За год, т.р.	В % к предыдущему периоду
2011	17 710,6	20 780,0	109,6
2012	19 121,0	23 221,1	111,0
2013	21 864,6	25 928,2	111,7
2014	22 703,1	27 754,9	107,1
2015	25 187,2	-	-

Источник: Федеральная служба государственной статистики

На сегодняшний день рынок цветочной продукции в России развивается очень динамично. На протяжении послед-

них лет на рынке цветов заметен стабильный рост объема рынка, как это представлено на рисунке 1.

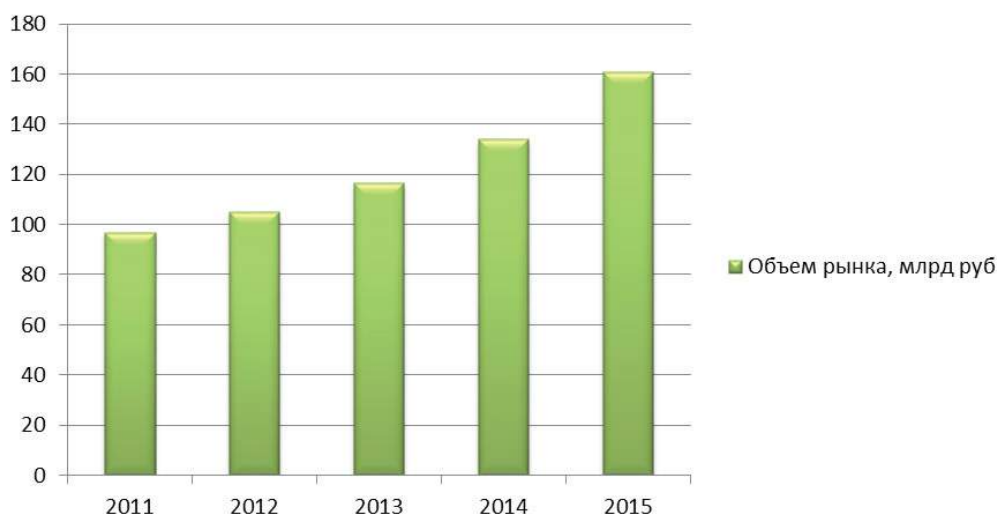


Рисунок 1. Объем рынка цветов в РФ, в млрд. р.

Также рынок является весьма привлекательным для входа новых участников. Это объясняется низкой стоимостью входа на рынок и его высокой рентабельностью.

Россия занимает 5 место по импорту цветочной продукции среди европейских стран. За последнее время доля им-

портной продукции на российском рынке цветов достигла 90%, о чем свидетельствуют данные рисунка 2, так как из-за вступления России в ВТО ставки государственной пошлины на ввоз снизились с 15% до 5%.

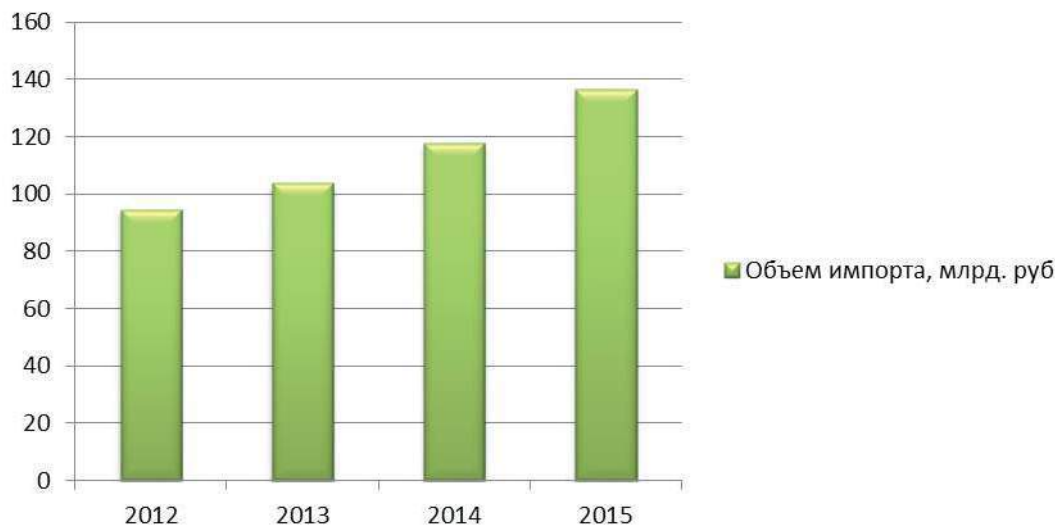


Рисунок 2. Объем импорта цветов в РФ, в млрд. р.

Такой объем импортной продукции также объясняется неспособностью российских производителей обеспечить рынок отечественной продукцией, так как ими зачастую не соблюдается технология производства и транспортировки, что сокращает сроки хранения цветов.

Однако и объемы импортной продукции на данный момент рискуют сократиться, что не может не повлечь за собой падение цветочного рынка: Россельхознадзор объявил о возможном запрете поставки цветов из Нидерландов, предлагалось даже включить голландские цветы в санкционный список продуктов. Учитывая то, что данная страна не только крупнейший производитель цветочной продукции (выращивающий почти половину срезанных цветов в мире), но и огромный транспортный хаб для других стран-производителей, которые связаны с Голландией многолетними контрактами, подобная мера чревата образованию дефицита на российском рынке. В чем же проблема?

За май-июль 2015 года были сожжены 324 партии цветов, поставленных из Голландии. Все дело в том, что цветы были заражены калифорнийским трипсом – паразитом, исключительно вредоносным для растений в целом. Данный инцидент заставил задуматься о прямых поставках цветов из Латинской Америки. Однако и это осуществить не так просто – Голландия является крупнейшим перевалочным пунктом цветочной торговли, на который приходится 52% мирового экспорта; такие страны-производители, как Колумбия, Эквадор и т.д. связаны с Амстердамом контрактами на годы вперед.

Конечно, есть еще и Китай. Эта страна может составить достойную конкуренцию Нидерландам по части выращивания и реализации цветов в значительных количествах и самых разных видов. Но в плане поставок цветов в Россию имеется одна, хоть и разрешимая со временем сложность – транспортировка. Китайские производители в целях защи-

ты своего транспортного рынка пользуются услугами только китайских компаний. А значит необходимо перегружать цветы на русско-китайской границе. Для этого нужны боксы для хранения, обеспечение необходимых условий, время. А ведь цветы – продукция скоропортящаяся и требующая к себе бережного отношения.

Казалось бы, и в России есть свои розы, и тюльпаны, и хризантемы. Что мешает развивать собственное производство и расширять рынок? Однако российский рынок цветов по посевному материалу полностью зависит от импорта, по срезанному материалу – во многом. В среднем, доля участия отечественного производителя на данном рынке ограничивается 10%. Попробуем разобраться, почему. В целом, всех известных российских производителей можно разделить на два типа:

1. Средние цветководы, выращивающие цветы в теплицах по старинке. Данная группа производителей обеспечивают сетевые магазины и цветочные прилавки дешевым товаром не самого лучшего качества.
2. Крупные производители, изрядно вложившиеся в производство цветов как в инвестиционные проекты. У них есть оборудованные теплицы, они используют современные технологии и способны обеспечивать рынок достаточно качественной продукцией. Однако и у них есть слабое место – посадочный материал также преимущественно поставляется из Голландии, потому что в России слабо развита материальная база для выращивания цветов.

Поэтому российский товар, с учетом климатических условий, логистики, материалов и прочего оказывается не таким уж и дешевым. Для наглядности рассмотрим образование цены на розы, выращенные в России и в Эквадоре в таблице 2.

Таблица 2.
Сравнение образования цен на розы, в процентах

Параметры	Россия	Эквадор
Логистика	15	50 (основная доля – таможня, налоги; производство составляет лишь 10%)
Материалы (семена и т.д.)	20	-
Ресурсы (газ, электричество, производство)	40	10
Наценка	25	40
Итого	100	100

Из представленных данных следует, что на цветах российского производства среднестатистический производитель может заработать меньше, чем на импортной продукции.

Таким образом, радикальные меры по импортозамещению цветочной продукции в России на данный момент неприемлемы. Это осуществимо лишь в долгосрочной перспективе с развитием технологий, с помощью постепенного замещения импортной продукции на что могут уйти годы и миллиарды. Ведь, как оказывается на деле, увеличить объем отечественного производства не так-то просто. Минимальный размер участка должен быть не меньше 3 га. Первоначальные затраты составят около 10 млн. евро. Средний срок окупаемости такого вида деятельности 5-7 лет. Но, несмотря на это, в связи с нестабильной экономической ситуацией, с появлением все новых санкций в отношении России, рынок отечественной продукции все же продолжает расширяться за счет открытия новых теплиц, а также за счет изменения предпочтений потребителей и культуры потребления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антонова А. Цветы в России могут стать дефицитом [Электронный ресурс]/А.Антонова // Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2015/8/4/759332>
2. 2. Гасымова Г.М. Направления маркетинговой деятельности и особенности коммуникационной политики на рынке цветочной продукции / Г. М. Гасымова // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2014. - № 4
3. 3. Гудок.ru – Новости железнодорожного, автомобильного, авиационного, водного транспорта, машиностроения и логистики [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://www.gudok.ru/economy/>
4. 4. Иванова О. Российский цветочный рынок [Электронный ресурс]/ О. Иванова // Режим доступа: http://informarket.ru/research/rossiyskiy_tsvetochniy_rinok.pdf
5. 5. Российское агентство международной информации «РИА Новости» [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://ria.ru>
6. 6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]// Режим доступа: www.gks.ru

ДЕКОМПОЗИЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАСПЕРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Валишевская Любовь Гавриловна

доцент Сибирского государственного индустриального университета, г. Новокузнецк

Мусатова Александра Ильинична

доцент Сибирского государственного индустриального университета, г. Новокузнецк

АННОТАЦИЯ

Для определения пропорций между накопительной и потребляемой частями чистой прибыли разработана и представлена конкретизированная методика на основе декомпозиционного подхода. На примере металлургического предприятия приведен анализ структуры и распределение чистой прибыли по предлагаемой методике. Обоснованы размеры прибыли, направленные в фонды накопления (для использования) и потребления (в фонды выплаты дивидендов и социальных выплат).

ABSTRACT

To determine the proportions between accumulation and consumption of the net profit developed and presented concretised method based on decomposition-tional approach. On an example of metallurgical enterprises provides an analysis of the structure and distribution of the net profit for the proposed method. Reasonable amount of profit, directed to the accumulation fund (for use) and consumption (in fund dividend payments and social payments).

Ключевые слова: чистая прибыль, фонд потребления, фонд накопления, распределение.

Keywords: net profit, consumption fund, accumulation fund, distribution.

Распределение чистой прибыли является сложной задачей, которая заключается в нахождении баланса между размером реинвестирования прибыли и размером прибыли для выплаты дивидендов, то есть между долгосрочными и краткосрочными интересами акционеров.

В мировой практике деятельности предприятий используют ряд стандартных методик распределения прибыли. Основание принятия той или иной методики производится различными факторами, многие из которых не поддаются однозначной количественной оценке.

На каждом предприятии порядок распределения прибыли, оставшейся после налоговых платежей в бюджет и перечень создаваемых фондов определяются учредительными документами. Так, на рассматриваемом металлургическом предприятии из чистой прибыли образуются специальные фонды: резервный, накопления, потребления и социальной сферы.

Направления использования прибыли и принципы распределения определяются предприятием самостоятельно и разрабатываются в зависимости от масштабов прибыли, конкретных направлений деятельности и перспектив развития экономики. Исходя из этого отдельные направления использования прибыли могут меняться в зависимости от конкретных ситуаций, и изменения должны отражаться в учетной политике предприятия.

При распределении прибыли исходят из следующих принципов:

- первоочередное выполнение обязательств перед бюджетом;
- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на накопление и потребление.

Ориентиром для установления соотношения между накоплением и потреблением должно быть состояние основного капитала и конкурентоспособность выпускаемой продукции. Упрощенная схема распределения прибыли может быть представлена двумя частями: часть прибыли выплачи-

вается в виде дивидендов, вторая, оставшаяся часть, реинвестируется в активы предприятия. Реинвестируемая часть прибыли является источником финансирования затрат, связанных с научно-техническим и производственным развитием, с помощью которой можно экономически обосновать величину необходимых капитальных вложений и прирост потребности в оборотном капитале.

Использование средств на потребление определяется двумя основными факторами: дивидендной политикой предприятия и политикой социальных выплат. При определении размера средств, направляемых на выплату дивидендов, учитывают следующие факторы: возможность роста прибыли в результате инвестиций; наличие и стоимость инвестиционных проектов; необходимость привлечения дополнительного капитала в процессе эмиссии целевых бумаг. Однако действия перечисленных факторов не должны противоречить требованию оптимизации распределения прибыли. Данная дивидендная политика должна способствовать росту оборота, увеличению собственного капитала, достижению оптимальной структуры капитала. Сдержанием дивидендной политики является определение оптимальных пропорций распределения чистой прибыли. Проблема оптимизации дивидендной политики чрезвычайно актуальна и единого формализованного алгоритма в ее выработке в отечественной практике не существует. Она определяется многими трудноформализуемыми факторами, поэтому каждое предприятие выбирает свою субъективную дивидендную политику, исходя из своих особенностей деятельности предприятия.

Анализ распределения и использования прибыли рассмотрен на примере металлургического предприятия. На данном предприятии из чистой прибыли создаются фонды: резервный, накопления, потребления, социальной сферы. В отчетном году произошли изменения в структуре использования чистой прибыли, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.
Динамика и распределения чистой прибыли на предприятии

Показатели	Базовый период		Отчетный период		Изменения		Темп изменения, %
	тыс. руб	%	тыс. руб	%	тыс. руб	%	
Чистая прибыль	154245	100	168605	100	+ 14360	–	109,31
Резервный фонд	7650	4,96	8363	4,96	+ 713	–	109,32
Фонд накопления	45872	29,74	68116	40,4	+ 22244	+ 10,66	148,50
Фонд потребления	54448	35,30	45692	27,1	– 8756	– 8,20	83,92
Фонд социальной сферы	46275	30,00	46434	27,54	+ 159	– 2,46	100,34

Стимулирующая роль прибыли реализуется в процессе формирования и использования фондов потребления и накопления. Результаты анализа показали, что основными факторами формирования этих фондов являются чистая прибыль и изменение коэффициента отчислений от прибыли. Выявлено, что на увеличение суммы отчислений в фонды (резервный, накопления и социальной сферы) повлияло одновременное увеличение чистой прибыли и коэффициентов отчисления. Уменьшение отчислений в фонд потребления (8,2%) произошло за счет уменьшения коэффициента отчисления.

Проведенный обобщающий анализ распределения чистой прибыли на металлургическом предприятии определил пропорции и тенденции ее распределения, уровень и причины их отклонений в отчетном году от базового. Анализ выявил реальную величину чистой прибыли, пропорции и конкретные направления ее, а также возможности использования созданной чистой прибыли для прогнозного ее распределения.

Для достижения рациональных соотношений между основными направлениями распределения чистой прибыли, обеспечения эффективности и реальности основной пропорции: «потребление – накопление» предлагается декомпозиционный подход к распределению чистой прибыли (рисунки 1).

На металлургическом предприятии в соответствии с его учредительными документами с использованием декомпозиционного подхода помимо резервного фонда (5%) чистую прибыль направляют в фонды специального назначения (95%): в фонд накопления (40,4%) и в фонд потребления (54,6%). В фонд накопления рекомендуется включать: фонд накопления образованный (25,2%) и фонд накопления использованный (74,8%). Из последнего, в свою очередь, чистая прибыль направляется на погашение кредитов (21,8%) и на развитие производства (78,2%). Реинвестированная прибыль расходуется для прироста внеоборотных активов (39,3%) и оборотных (60,7%) из фонда развития производства. Кроме реинвестирования чистая прибыль направляется из фонда потребления в фонд выплаты дивидендов (49,6%) и в фонд социальной сферы (50,4%), который расходуется на социальные выплаты (30,2%) и на материальное поощрение (20,2%).

Расчет обоснования распределения чистой прибыли рассмотрен на примере металлургического предприятия [1]. Проведенные расчеты за отчетный период по данным бухгалтерского баланса выявили, что на предприятии прирост внеоборотных активов составил 15651 тыс. руб., прироста добавочного капитала не было. Следовательно, сумма средств, необходимая для финансирования прироста внеоборотных активов составила 15651 тыс. руб., причем прирост внеоборотного капитала превысил прирост добавочного. В связи с этим финансировать этот прирост необходимо за счет прибыли.

Для обеспечения непрерывности хозяйственной деятельности предприятия необходимо денежные средства авансировать в текущий капитал (оборотные активы). В производственной деятельности у предприятия возникают отвлеченные денежные средства из оборота на приобретение запасов и образование дебиторской задолженности. В связи с этим финансирование оборотных активов может производиться за счет использования кредиторской задолженности перед поставщиками и покупателями, то есть за счет привлеченных средств. Поэтому для осуществления непрерывности деятельности предприятия появляется необходимость определять потребность в оборотных активах, которая рассчитывается как разница между средней величиной вложенного капитала в текущие активы и средней величиной остатков кредиторской задолженности, то есть как разность между суммой запасов и дебиторской задолженности, и размером кредиторской задолженности [2].

Расчет потребности в оборотном капитале сводится к определению средних значений запасов, дебиторской задолженности поставщиков и покупателей (за исключением содержащийся в ней прибыли), остатков кредиторской задолженности. Проведенные расчеты свидетельствуют о получении предприятием за анализируемый период дополнительного дохода в виде высвобождения оборотного капитала в размере 24144 тыс. руб. Сокращение потребности в оборотном капитале за анализируемый период указывает о высвобождении прибыли, вложенной в него.

При высвобождении оборотных активов из производственного процесса результат будет отрицательным, что говорит об эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия и указывает на дополнительный источник финансирования. В случае прироста оборотных активов в

текущем периоде результат будет положительным, это свидетельствует о замедлении их оборачиваемости, которое сопровождается приростом оборотного капитала и потребностью в дополнительных источниках финансирования. В этой ситуации размер прибыли, направленный на финансирование прироста капитала, рассчитывается как сумма прироста оборотных активов и размер прибыли, направляемый на прирост оборотного капитала.

За рассматриваемый период анализируемого металлургического предприятия из-за сокращения оборотных активов выявлен дополнительный доход в размере 24144 тыс. руб. В связи с этим сумма прибыли, направленная на финансирование прироста капитала, определяется как сумма высвобожденных средств, ранее вложенных в оборотные активы (24144 тыс. руб).

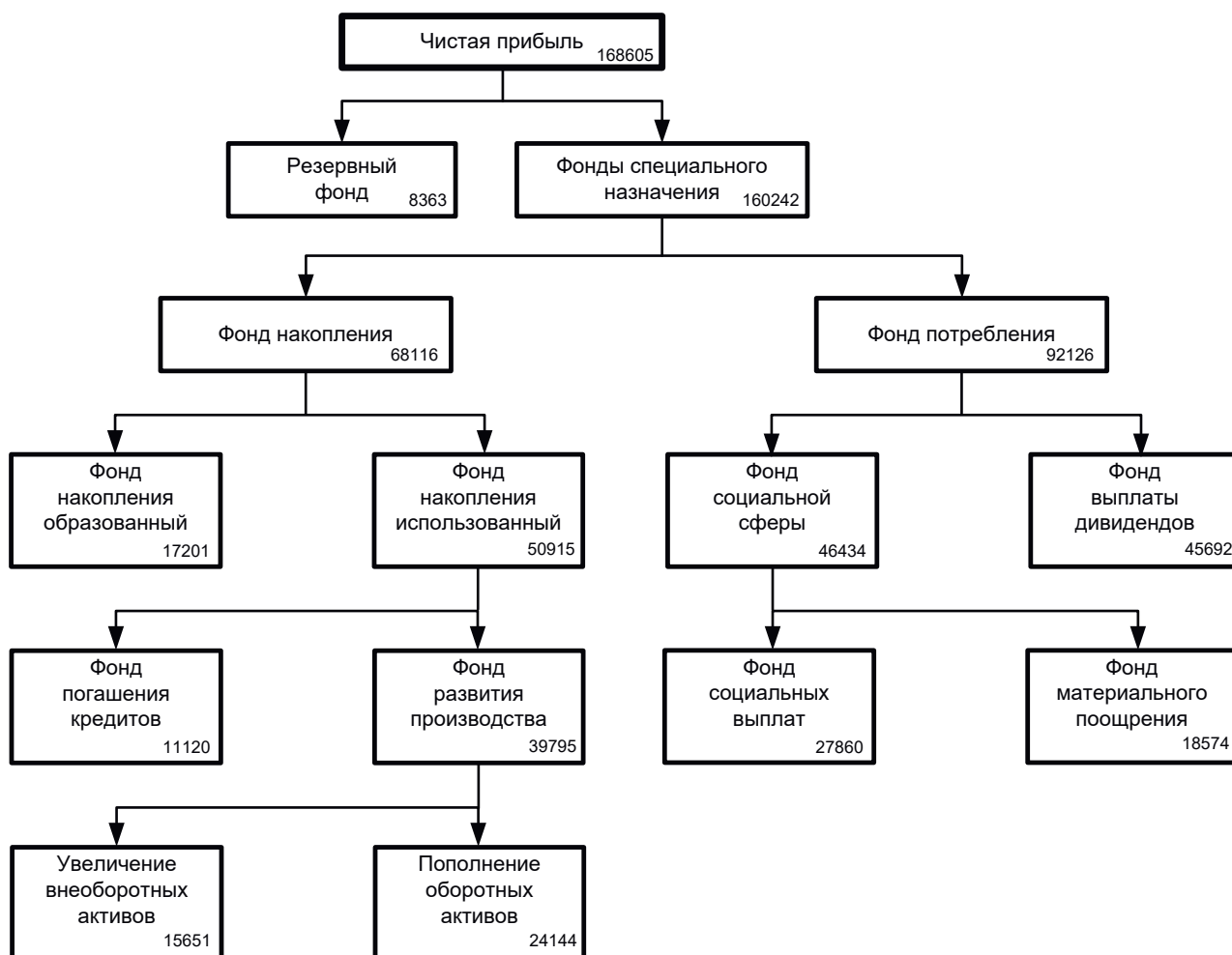


Рисунок 1. Декомпозиционная схема к распределению чистой прибыли

Для принятия решения о возможности выплаты дивидендов необходимо также рассчитать коэффициенты ликвидности и платежеспособности, сравнить их с рекомендуемыми значениями, соответствующими критерию удовлетворительности. За отчетный период на предприятии коэффициент текущей ликвидности близок к рекомендуемому значению и составил 1,87. Коэффициент обеспеченности собственными средствами равен 1,57 – это намного выше рекомендуемого значения. Сумма дивидендов, которая может быть выплачена учредителям без нарушения рекомендуемых значений коэффициента ликвидности равна 45692 тыс. руб. Следовательно, на выплату дивидендов по результатам анализа за отчетный период металлургического предприятия можно направить 45692 тыс. руб.

Представленная конкретизированная методика прогнозирования распределения чистой прибыли является надежным инструментом определения пропорций между

накопительной и потребляемой частями прибыли, с учетом реализации стратегии развития предприятия, и обоснования размера дивидендов, которые могут быть выплачены без нарушения рекомендуемых значений коэффициентов платежеспособности и ликвидности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Валишевская Л.Г. Мусатова А.И. Поэтапное распределение чистой прибыли с учетом реализации стратегии развития предприятия // Финансовые решения XXI века: теория и практика: сборник научных трудов 16-й Международной научно-практической конференции – Санкт-Петербург, 2015. – С. 91 – 95.
2. Шубина Т.В. Распределение прибыли в акционерном обществе // Финансовый менеджмент – № 2. – 2006. – С. 15 – 22.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ¹

Васильева Александра Владимировна
канд. экон. наук, науч. сотрудник,

Васильева Елена Витальевна
канд. экон. наук, науч. сотрудник,
Институт экономики УрО РАН
г. Екатеринбург

Выделены три основные устойчивые проблемы социально-экономического развития регионов России. Во-первых, сокращение численности населения России. Рассмотрены тенденции рождаемости населения и эффективность принимаемых правительственных мер по ее повышению. Во-вторых, сохранение бедности населения и дифференциации населения по уровню дохода. Представлена динамика доходов и материального обеспечения населения России, в частности пенсионеров. Поднимается вопрос по поводу внедряемой новой пенсионной формулы. В-третьих, усиление миграционной нагрузки. Раскрывается проблема компенсации естественной убыли населения миграционным приростом. Представлены результаты проведенной оценки эффективности миграционной политики РФ, подтверждающие ее противоречивость и непоследовательность.

The authors identify three main sustainable problems socio-economic development of Russian regions. Firstly, the population decline. The birth tendency and the effectiveness of government measures for its growth are considered. Secondly, the conservation of poverty and the differentiation of the population by income level. The authors present the dynamics of income and financial security of the population, in particular pensioners. Also the authors comprehend a question about application of the new pension formula. Thirdly, the increased migration loads. The problem of compensation for natural loss of population migration growth is disclosed. The results of the evaluation of the effectiveness of migration policy of the Russian Federation, confirming its contradictions and inconsistencies are presented.

Key words: *socio-economic development, population decline, population income, migration load.*

Ключевые слова: *социально-экономическое развитие, сокращение населения, доходы населения, миграционная нагрузка.*

Социально-демографические процессы имеют весомые последствия для развития территорий, поскольку экономика страны и ее регионов определяется не только природными богатствами, но и человеческими ресурсами. В ближайшие десятилетия России предстоит решить серьезную задачу – поддержание экономического роста в условиях сокращающегося населения. Помимо сокращения предложения рабочей силы будут происходить и ее качественные изменения, главное из которых – старение экономически активного и занятого населения. Существующие различия в экономических, социальных, природно-климатических, географических и экологических условиях регионов России определяют необходимость поиска оптимальных путей противодействия кризисным явлениям в наиболее проблемных сферах каждого субъекта РФ. В социально-экономическом развитии регионов России присутствуют такие устойчивые проблемы как общее сокращение численности населения, уменьшение трудового и репродуктивного потенциалов.

Сокращение численности населения. Одним из основных показателей, определяющих воспроизводство населения, является общий коэффициент рождаемости населения. В результате активных мер Правительства, начиная с 2006 г. растет уровень рождаемости, за 2014 г. его значение составило 13,3 чел./1000 человек населения (в 2000 г. – 8,7).

Бесспорным фактором, спровоцировавшим положительную динамику уровня рождаемости, является вступивший в силу с 1 января 2007 года Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. №256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей», в соответствии с которым при рождении второго или последующих детей женщина получает право на получение материнского капитала. Значимость материнского капитала была оценена при сравнении приведенного потока всех пособий на второго или последующих детей с приведенным потоком заработной платы за полтора года, что соответствует периоду отпуска по уходу за ребенком. Среднестатистическая женщина в 2007 г. оказалась бы в более выгодном материальном положении при рождении второго или последующих детей, чем при осуществлении трудовой деятельности (приведенный поток всех пособий на второго или последующих детей составил 106% приведенного потока заработной платы). Однако в 2014 г. темпы роста заработной платы опережают темпы роста социальных пособий, в результате приведенный поток всех пособий на второго или последующих детей составил 84% приведенного потока заработной платы. Результаты социологических исследований показывают, что влияние материнского капитала на решение о рождении ребенка незначительное (таблица 1).

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (№МК-1998.2014.6 «Диагностика и прогнозирование влияния внешней миграции на социально-экономическое развитие регионов России»).

Таблица 1

Самооценка женщинами влияния дополнительных мер государственной помощи семьям с детьми на решение о рождении ребенка, %

Год рождения ребенка	Если у Вас родился ребенок в 2007-2009 гг., то повлияло ли на Ваше решение о рождении ребенка то обстоятельство, что начали реализовываться дополнительные меры государственной помощи семьям с детьми?			
	не повлияло	повлияло, появился ребенок, рождение которого до этого откладывали	эти меры помогли принять решение о рождении ребенка, которого без этого не могли себе позволить	трудно сказать
Первый ребенок				
2007	92,6	3,7	-	3,7
2008	87,8	4,9	-	7,3
2009	89,3	3,6	3,6	3,6
Второй ребенок				
2007	92,3			
2008	50,0	25,0	15,6	9,4
2009	78,6	14,3	9,7	4,2

Источник: Росстат. Итоги выборочного обследования «Семья и рождаемость», сентябрь-октябрь 2009 г. [1].

Однако, при сохранении рождаемости на уровне 2008-2014 гг. через 10-15 лет, когда работающие поколения 60-70-х годов начнут достигать пенсионного возраста, без адекватной замены молодыми поколениями ситуация может значительно обостриться, что создаст препятствие для развития России.

Падение числа потенциальных матерей оказывает существенное влияние на воспроизводственные процессы населения. Абсолютное число женщин детородных возрастов в России достигло исторического максимума в 40 млн. человек в 2002-2003 гг. Однако в ближайшие годы эти благоприятные условия останутся в прошлом. С 2004 г. идет сокращение числа женщин репродуктивного возраста: на 1 января 2013 г. их численность составляла 37 млн., к 2015 г. она сократится до 35 млн., к 2025 – до 33 млн. В 2004 г., когда число рождений (1502 тыс.) было максимальным за период между 1992 и 2007 гг., на каждую 1000 женщин в возрасте 15-49 лет приходилось 37,7 рождения. Только для того, чтобы такое же число детей родилось при числе женщин в репродуктивных возрастах, которое ожидается в России в 2025 г., этот показатель должен повыситься примерно до 45,7. Однако, учитывая, что ежегодное число смертей на протяжении всего периода до 2025 г. будет превышать 2,2 млн., 1,5 млн. рождений явно недостаточно. Для того, чтобы число рождений устойчиво превышало число смертей, оно должно находиться на уровне, близком к 2,3 млн. в год. Для этого необходимо, чтобы в 2025 г. на 1000 женщин в возрасте 15-49 лет приходилось 70 рождений.

Сохранение бедности населения и дифференциации населения по уровню дохода. В период экономического подъема (2000-2007 гг.) практически во всех субъектах РФ отмечается рост соотношения среднедушевого денежного

дохода к прожиточному минимуму. Но произошедший в 2008 г. провал промышленного производства нанес заметный удар по материальному благополучию населения территорий России. Однако проводимая Правительством РФ антикризисная политика в 2008-2009 гг. позволила предотвратить рост социальной напряженности и снижение доходов населения.

В процессе экономического развития России выросли не только доходы населения, но и разрыв между уровнями доходов богатых и бедных. Об увеличении неравенства доходов в период 2000–2013 гг. свидетельствует рост коэффициента фондов (отношение среднего уровня денежных доходов 10 % самых высокодоходных слоев населения к 10 % самых низкодоходных слоев) с 13,9 раза до 16,2 раза.

За последние годы в России наблюдалась тенденция сокращения уровня бедности, подтверждением чего является снижение значения доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в общей численности населения с 29,0% до 11,0%. В то же время динамика индикатора доли населения с доходами ниже величины прожиточного минимума помимо динамики показателей доходов зависит от значения и динамики изменений самого этого минимума. Выбор значений прожиточного минимума, так или иначе, достаточно субъективен, и потому снижение показателя бедности может говорить не о его реальном уменьшении, а о неоправданном занижении Правительством РФ данного показателя, что выражается, в том числе, в отставании его роста от динамики роста средних доходов.

Положение пенсионеров выглядит еще хуже. Средний размер пенсий на сегодняшний день в большинстве регионов сопоставим с прожиточным минимумом пенсионеров. С 2015 года в России начнет действовать новая формула

расчета пенсии. Причем в полной мере она будет работать для тех, кто в 2015 году только начнет свою трудовую деятельность. Нынешним пенсионерам пенсии будут автоматически пересчитаны. При этом вопрос, как измениться уровень материального обеспечения пожилых людей, оста-

ется открытым. При этом дискуссии по поводу внедряемой новой пенсионной формуле свидетельствуют о недостаточной проработанности методологии и механизмов реализации инновационных проектов социальной направленности (таблица 2).

Таблица 2

Результаты опросов общественного мнения «Что думают россияне о пенсионной реформе?», июнь 2013 г.

Мнение	ВЦИОМ	ООО «Инновация»
Поддерживают действующую сегодня пенсионную формулу, по которой значительную роль играет размер взносов, уплачиваемых работодателем в Пенсионный фонд России	16 %	17,1 %
Считают несправедливым уравнильный принцип, заложенный в действующих правилах исчисления пенсий	81 %	96,8 %
Не готовы доверить формирование накопительной части своей будущей пенсии негосударственному пенсионному фонду	62 %	46 %
Не поддерживают постепенное повышение пенсионного возраста	84 %	91,1 %
Считают, что при определении размера пенсии основная роль отводилась размеру заработной платы и продолжительности стажа в совокупности	50 %	62,2 %
Поддерживают предложение об увеличении пенсии для тех, кто имеет трудовой стаж более 30-35 лет	87 %	99,8 %
Считают, что минимальный стаж должен составлять 15-25 лет	52 %	52,6 %
Планируют продолжать работать после вступления в пенсионный возраст	56 %	57,9 %

Источник: Минтруд России.

Усиление миграционной нагрузки. Теоретически естественная убыль населения может быть компенсирована миграционным приростом. Но масштабы естественной убыли России настолько велики, что ее полная компенсация с помощью иммиграции представляется мало реальной. Естественная убыль за 1992–2008 гг. была компенсирована миграционным приростом лишь на 44%. Но даже и этот результат можно считать довольно высоким, он был достигнут только благодаря миграционному всплеску первой половины 1990-х годов, когда происходило массовое возвращение россиян из бывших союзных республик СССР. После 2000 г. миграционный прирост компенсировал всего 26% естественной убыли. В официальной Концепции демографической политики РФ до 2025 г. предполагается к 2025 г. «обеспечить миграционный прирост на уровне более 300 тыс. человек ежегодно». Этим установкам отвечает верхний вариант прогноза Росстата, как представляется, избыточно оптимистический. Согласно этому варианту, естественная убыль, а значит и потребность в компенсирующей миграции будет быстро снижаться, между 2012 и 2017 гг. она составит менее 200 тыс. человек, а затем начнет расти, в 2020 г. превысит 300 тыс. человек, и только в 2025 превзойдет 500 тыс. человек. Реалистичнее выглядит средний вариант прогноза Росстата, предполагающий более умеренные темпы улучшения показателей естественного движения населения. Но, соответственно, он требует большего вклада миграционного прироста. По этому варианту, чтобы компенсировать естественную убыль, уже в 2024 г. понадобится миграционный прирост в объеме более 800 тыс. человек в год. В случае развития по этому варианту миграция обеспечивает лишь частичную (примерно на 55%) компенсацию естественной

убыли. Вследствие малой вероятности компенсации естественной убыли населения России его миграционным приростом большинство прогнозов предсказывает дальнейшее сокращение населения страны. Так, по разным вариантам имеющихся прогнозов, население России на 2025 г. составит от 128,2 млн. человек до 138,1 млн. чел. Это означает сокращение населения страны по сравнению с максимумом, достигнутым к началу 1993 г., на 10–20 млн. человек, или примерно на 7–10%.

Кроме того, проведенная оценка эффективности миграционной политики РФ еще раз подтвердила ее противоречивость и непоследовательность. В качестве главного противоречия между миграционным законодательством РФ и практикой регулирования трудовой миграции можно выделить сокращение с 2008 г. числа квот на выдачу разрешений на работу при сохранении безвизового порядка въезда со странами СНГ. Руководству страны представляется, что понижая данные квоты, они защищают граждан РФ на местном рынке труда, однако все получается совсем не так по ряду причин:

1. как показала проведенная оценка эффективности использования иностранной рабочей силы на территории Свердловской области российские граждане не стремятся замещать вакантные места, предназначенных для иностранных работников;
2. обладающих правом на безвизовый въезд граждан СНГ не останавливает отсутствие квот, но приезжая в Россию многие из них вынуждены уйти в теневой сектор экономики [2].

Таким образом, руководство страны так и не определилось с целью миграционной политики РФ: если приорите-

том является национальная безопасность – необходимо отменить безвизовый порядок въезда для граждан СНГ, если же миграция расценивается как необходимый «ресурс развития страны», о чем говорится в новой Концепции миграционной политики РФ, то необходимо отменить квоты или искать более эффективные механизмы их формирования. В свою очередь современная практика регулирования трудовой миграции лишь провоцирует развитие угроз как для местных жителей и мигрантов, так и для экономики страны.

Без ответных действий на указанные социально-экономические проблемы дальнейшее развитие регионов России не очевидно. Рассчитывать на быстрый выход из сложившейся ситуации нет оснований, придется преодолевать негативную инерцию, копившуюся десятилетиями. Необходимо трезво оценить возможности и границы такого воздействия. Не все, что нас не устраивает, можно изменить.

Поэтому политика должна включать в себя не только усилия по изменению неблагоприятных тенденций, но и меры по адаптации к тем из них, изменить которые невозможно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Краткие итоги выборочного обследования «Семья и рождаемость» // Росстат. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/2010/family.htm.
2. Состояние экономической безопасности регионов России: ключевые проблемы и пути решения. Материалы к докладу Президенту РФ «О состоянии национальной безопасности Российской Федерации в 2013 году и мерах по ее укреплению», октябрь 2013 г. / под ред. А.И. Татаркина, А.А. Куклина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. 70 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В РОССИИ И РЕГИОНАХ

Вдовина Галия Карямовна

аспирант НОУ ВПО «Университет управления «ТИСБИ», г. Казань

АННОТАЦИЯ:

Данная статья о роли некоммерческих организаций в экономике России, о перспективах развития НКО и опыте работы НКО в отдельных регионах РФ.

ABSTRACT:

This article is about the role of nonprofit organizations in the Russian economy and the prospects for the development of NGOs and the experience of NGOs in some regions of the Russian Federation.

Ключевые слова: *некоммерческие организации, социальные институты общества, некоммерческий сектор.*

Keywords: non-profit organizations, social institutions, non-profit sector.

Вопросы развития некоммерческого сектора в России приобретают всё большее значение, так как выполняемые им задачи и низкие затраты делают его успешное функционирование необходимым для жизни общества. Современная рыночная экономика немыслима без масштабного развития образования, науки, культуры, здравоохранения, спорта и других отраслей, где, с одной стороны, создаются условия для творческого созидательного труда человека, обеспечивается его духовное и культурное развитие, а с другой - есть предпосылки для перехода к устойчивому экономическому росту, улучшению благосостояния и качества жизни населения [4, с.141].

Некоммерческие организации (НКО), являясь поставщиками социально-значимых услуг, отличаются от других хозяйствующих субъектов способностью оперативно реагировать на потребности населения и социальные проблемы; отражать интересы различных групп и слоев, работать по заказу государства и через механизмы общественного контроля способствовать эффективности работы различных государственных служб и судебной системы.

Так, по данным социологического обследования НКО, более половины российских некоммерческих организаций (52%) хотело бы совместно с властью выработать и реализовывать общественно важные программы, а 23% готовы

оказывать власти помощь в ее планах и начинаниях. При этом 81% НКО уже имеют некоторый опыт взаимодействия с органами власти, хотя бы на уровне местного самоуправления [2, с.150].

За последние десятилетия некоммерческий сектор стал значимой силой в глобальной экономике. Некоммерческий сектор вносит прямые и косвенные вклады в глобальную экономику.

Прямые вклады связаны с тем, что некоммерческий сектор — это сфера, обеспечивающая занятость и самозанятость населения. Некоммерческий сектор — один из крупнейших работодателей, а также действенный механизм мобилизации общественных ресурсов. В деятельности НКО участвуют 39,5 млн человек в различных странах мира. Это 4,4 %, или каждый двадцатый в экономически активном населении. Из них 22,7 млн человек, или 57 %, работают на условиях оплачиваемой занятости, а 18,8 млн чел., или 43 %, — волонтеры [5, с.25]. Высокий уровень добровольного труда в деятельности НКО доказывает, что эти организации способны привлечь к реализации социально значимой деятельности огромный общественный потенциал.

С точки зрения занятости по своим функциям некоммерческий сектор во многом схож с малым бизнесом, однако он дополнительно обеспечивает социально-психологическую

поддержку своих сотрудников и добровольцев, более активны в вовлечении в экономическую деятельность социально уязвимой части населения (инвалиды, родители детей-инвалидов, безработные женщины старших возрастов и т. п.). НКО покупают и производят товары и услуги, необходимые для их деятельности, стимулируя тем самым совокупный спрос и увеличивая совокупное предложение. При этом НКО работают в нишах, которые при естественном положении дел на свободном и конкурентном рынке не заинтересовали бы коммерческий сектор, поскольку дают слишком маленькую прибыль.

Косвенные вклады обусловлены тем, что НКО вносят в социальную сферу элементы конкуренции. Создавая конкуренцию государственным и муниципальным структурам, НКО увеличивают эффективность функционирования системы предоставления социальных услуг в целом. Улучшение эффективности означает, что для выполнения того же объема социальных функций из экономики будет изъято меньшее количество ресурсов, а значит, большее количество ресурсов можно будет инвестировать в обеспечение роста в будущем. Деятельность некоммерческих организаций помогает улучшить показатели уровня образования и здоровья нации, что согласно современным исследованиям увеличивает эффективность экономики и обеспечивает более высокие темпы экономического роста. Улучшая социальный климат, НКО вносят вклад в обеспечение социальной и политической стабильности, которые являются необходимыми условиями экономического развития.

НКО в Российской Федерации - это особый сектор экономики, представленный бюджетными учреждениями, некоммерческими партнерствами, автономными некоммерческими организациями, фондами, ассоциациями, союзами, общественными и религиозными организациями и объединениями. На основе многообразия форм и видов некоммерческих организаций стало возможным расширение деятельности государственных образовательных и медицинских учреждений путем функционирования частных некоммерческих учреждений (например, частные дошкольные учреждения, гимназии, лицеи, специализированные медицинские клиники и центры и т.п.), что позволило привлечь частный капитал к реализации государственных программ в сфере образования и здравоохранения, тем самым снизить нагрузку на государственный бюджет.

Решение множества проблем развития человеческого потенциала в стране лежит в создании системы социально-экономического устройства, которая открывала бы простор для всестороннего совершенствования человека. Россия, с учетом положительного мирового опыта, должна выработать собственный вариант социально-экономического устройства. Функционирование НКО и их объединений в странах с развитой рыночной экономикой свидетельствуют о больших потенциальных возможностях этих организаций в решении таких социально-экономических проблем, как поддержка малого и среднего бизнеса, рост занятости населения, повышение производительности труда и стимулирование инновационной деятельности [3, с. 212].

В отличие от зарубежных стран, где некоммерческий сектор существует давно и продолжает развиваться, в России он в стадии становления. В то же время мы однозначно находимся в более выгодных условиях: зарубежные НКО выполняли роль «первопроходцев», Россия может использовать наработки, существующие модели, отрицательный и

положительный опыт и адаптировать их к ситуации в стране и специфическим потребностям.

Примером успешного развития некоммерческих организаций в регионах России является Республика Татарстан.

В Приволжском федеральном округе зарегистрирована пятая часть всего некоммерческого сектора России - 41 тыс. некоммерческих организаций. Самое большое число НКО сосредоточено в Татарстане - 5,6 тысяч. Для сравнения: в Башкортостане - 4,5 тыс., в Нижегородской области и Пермском крае - по 4,3 тыс., в Самаре - 5 тысяч.

На сегодняшний день на территории Республики Татарстан, по данным ведомственного реестра некоммерческих организаций, по состоянию на 1 января 2015 года зарегистрированы 5595 некоммерческих организаций, из них 37 региональных отделений политических партий, 1594 религиозных организации, 2398 общественных объединений (1131 общественная организация, 17 общественных движений, 157 общественных фондов, в том числе 74 благотворительных, 9 общественных учреждений, 10 органов общественной самодеятельности, 11 союзов (ассоциаций) общественных объединений, 9 общественных объединений с участием государства, 24 структурных подразделения, 42 национально-культурные автономии, в том числе 17 региональных и 25 местных, 988 профсоюзов) и 1566 иных некоммерческих организаций (444 фонда, в том числе 185 благотворительных, 314 некоммерческих партнерств, 309 автономных некоммерческих организаций, 89 объединений юридических лиц, 337 учреждений, 17 территориальных общественных самоуправлений, 5 адвокатских бюро, 27 коллегий адвокатов, 1 адвокатская палата, 2 объединения работодателей, 1 нотариальная палата, 1 совет муниципальных образований, 7 негосударственных пенсионных фондов, 4 казачьих общества, 8 иных некоммерческих организаций) [1, с.1725].

3 июля 2015 года был подписан Указ Президента РТ Р. Минниханова об учреждении премии за вклад в развитие институтов гражданского общества. В России аналогичных премий нет. При поддержке Президента РТ Рустама Минниханова в Казани уже открылся Республиканский центр социально ориентированных некоммерческих организаций.

«Целью учреждения премии является поддержка лидеров и институтов гражданского общества как партнеров в решении социально-экономических задач общества, популяризация лучших практик социально ориентированных некоммерческих организаций, их тиражирование в будущем, стимулирование в целях повышения качества предоставляемых услуг», — пояснил Председатель Общественной палаты РТ и председатель комитета А. Фомин.

Согласно положению о премии, она присуждается гражданам России, социально ориентированным некоммерческой организацией за деятельность и проекты, получившие общественное признание, внесшие значительный вклад в развитие некоммерческого сектора социально ориентированной направленности, за научные исследования в области гражданского общества, отличающиеся высоким уровнем профессионального мастерства, обладающие новизной и оригинальностью.

Подписание указа о премии — серьезный шаг по поддержке гражданских инициатив, уверен первый проректор Института экономики, управления и права, сопредседатель регионального отделения общероссийского общественного движения «Народный фронт «За Россию» Игорь Бике-

ев. «Всем известно, что Татарстан является признанным лидером в сфере гражданских общественных инициатив, в республике огромное количество общественных объединений, насыщенная деятельность».

В 2014 году 10 некоммерческих организаций республики стали победителями открытого конкурса, проводимого в соответствии с распоряжением Президента РФ № 243 - рп от 25.07.2014г. «Об обеспечении в 2014 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества и реализующих социально значимые проекты». Общий объем финансирования составил 19 118 398 рублей.

Таким образом, обозначенные тенденции развития некоммерческих организаций в Российской Федерации и регионах позволяют сделать вывод о устойчивом положении некоммерческого сектора, несмотря на последствия финансового кризиса, затронувшего многие секторы экономики.

Пример Республики Татарстан показывает, что, если на местах органы власти будут поддерживать общественные организации, то легче будет решить не только социальные проблемы отдельно взятого региона, но и в России в целом. Если каждый регион постарается быть примером, в России многие проблемы некоммерческого сектора будут успешно преодолены, что улучшит благосостояние и качество жизни населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Базаров Р.Т., Дашина Е.И. Проблемы финансирования некоммерческих организаций на примере Республики Татарстан// Фундаментальные исследования. – 2015.- №2.
2. Беневольский В.Б., Шмулевич Е.О. Государственная поддержка социально ориентированных НКО: зарубежный опыт// Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013.- №3.
3. Вейс Т. П., Крутиков В. К., Щербакова Е. С. Некоммерческий сектор современной российской экономики как проводник инновационного развития социальных институтов общества//Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2014.- №1.
4. Князева М.В. Функционирование некоммерческих организаций в Российской Федерации на современном этапе и их влияние на социально-экономические процессы. //Вестник Томского государственного университета. – 2011.- №344.
5. Крутиков В.К., Якунина М.В., Дорожкина Т.В., Зайцев Ю.В., Федорова О.В. Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона. - Калуга: ООО «Полиграф-Информ». – 2013.- 236с.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Гладышева Эльвира Геннадьевна

к.э.н, Краснодарский кооперативный институт (Филиал) «Российский университет кооперации», г. Краснодар, доцент кафедры «Менеджмент и торговое дело»

АННОТАЦИЯ

Раскрыть влияние систем менеджмента качества на эффективность управления организацией. Рассмотреть эволюцию систем менеджмента качества, характеристики пяти основных систем качества. Выявить влияние систем менеджмента качества на положительные результаты управления организацией в целом.

ABSTRACT

To reveal the influence of quality management systems on the effectiveness of the management of the organization. To examine the evolution of quality management systems, the characteristics of five main quality systems. To identify the influence of quality management systems on positive results of the management of the organization as a whole.

Ключевые слова: *всеобщее управление качеством (TQM), «звезда качества», ISO, качество, непрерывное улучшение, система менеджмента качества.*

Keywords: *Total Quality Management, star quality, International Organisation of Standardization, quality, continuous improvement, Quality Management System.*

В сложных условиях кризиса для эффективной деятельности организации необходимо задействовать внутренние ресурсы предприятия, не потерять качество и клиентов, и не испортить «репутацию». Для этого системе управления требуется внимательнее изучить все аспекты управления, обратить внимание на теоретически проработанные и опробованные системы сохранения и повышения качества.

Все организации отличаются друг от друга своими размерами, организационно-правовой формой, миссией и т.д.,

и в каждой существует своя система качества, которая сопоставима с какой-то «звездой качества». Очевидно, что в отдельно взятой организации ориентация на качество в той или иной мере просто необходима, так как это залог ее успеха. Эффективность работы организации проявляется в основном в уровне ее прибыли, которая является источником дохода сотрудников и источником пополнения бюджета страны через налоги. Это значит, что чем выше качество в организации, тем богаче страна и ее жители.

Любая организация имеет систему менеджмента, представляющую собой совокупность организационной структуры, полномочий и ответственности, существующих в ее рамках, процессов деятельности, трудовых, материальных и финансовых ресурсов и так далее. Все эти составляющие объединены и взаимодействуют между собой для достижения целей организации.

Создание нового общеорганизационного метода непрерывного повышения качества всех организационных процессов, производства и сервиса было инициировано стремлением стимулировать производство товаров, конкурентоспособных на мировых рынках. Этот метод получил название – всеобщее управление качеством – Total Quality Management (TQM).

Всеобщее руководство качеством отражает долговременную стратегию глобального руководства и участия всех сотрудников организации в интересах самой организации, потребителей и общества в целом.

Система менеджмента является средством достижения целей, сформулированных руководством компании. Однако не любая система является эффективной, способной оправдать ожидания заинтересованных сторон. Эффективная система позволяет добиться достижения поставленных целей при оптимальных затратах и в заданные временные интервалы. Такая система подразумевает, как правило, строго упорядоченную, регламентированную в оптимальном объеме деятельность, которая должна быть понятной как для менеджеров, так и для рядовых сотрудников.

Наиболее известными представителями систем менеджмента, требования к которым закреплены в международных стандартах ISO, является система менеджмента качества (СМК). Международная организация по стандартизации (International Organisation of Standardization) - ISO является неправительственной организацией и имеет консультативный статус ООН. Главной целью ISO является развитие стандартизации и родственных направлений деятельности во всем мире, гармонизация интересов производителей и потребителей, а также развитие международной координации по объединению промышленных стандартов [2].

Основным направлением деятельности ISO является разработка и публикация международных стандартов в различных сферах деятельности, признаваемых во всем мире. Сегодня насчитывается более 12000 международных стандартов, охватывающих практически все виды экономической деятельности. Среди этих документов особое место занимают стандарты ISO серии 90002, определяющие требования к системам менеджмента качества. Не к качеству продукции или услуг, а именно к тому, как организована и функционирует система менеджмента.

Важность стандартов ISO серии 9000 заключается в определении единообразных требований к управлению организацией с точки зрения обеспечения качества ее деятельности. Стандарты имеют своей целью оказать помощь организации продемонстрировать свою способность поставлять продукцию (услуги), отвечающую требованиям потребителей, а также достигать целей повышения удовлетворенности потребителей посредством эффективного управления системой менеджмента, включая процессы постоянного ее улучшения и обеспечения соответствия требованиям потребителей при участии всех подразделений организации, всего персонала. Следует отметить, что первым принципом

менеджмента качества, сформулированным в стандарте ISO 9000, является «ориентация на потребителя: организации зависят от своих потребителей, и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания» [3].

Система менеджмента организации может включать различные подсистемы менеджмента, например: систему менеджмента качества (СМК), систему финансового менеджмента, систему мотивации персонала. Цели в области качества дополняют другие цели организации, связанные с развитием, финансированием, рентабельностью, стимулированием сотрудников, охраной труда, безопасностью. Различные части системы менеджмента организации могут быть интегрированы вместе с СМК в единую систему менеджмента, использующую общие элементы. Это может облегчить планирование, выделение ресурсов, определение дополнительных целей и оценку общей эффективности организации.

Международный стандарт ISO 9000 определяет СМК как систему менеджмента для руководства и управления организацией применительно к качеству. СМК призвана так организовать деятельность предприятия, чтобы гарантировано обеспечивать качество продукции или услуг предприятия и «настраивать» это качество на ожидания потребителей (заказчиков). При этом ее главная задача – не контролировать каждую единицу продукции, каждую операцию, а сделать так, чтобы не было ошибок в работе, которые могли бы привести к появлению несоответствий. СМК делает акцент на предупреждение проблем, подтверждая здравый смысл утверждения, что профилактика пожаров эффективнее пожаротушения.

Система менеджмента качества в соответствии с требованиями стандартов ISO должна иметь:

- политику, в которой сформулированы ее цели и задачи, а также принципы их достижения;
- соответствующую политике систему взаимосвязанных и взаимодополняющих процессов;
- нормативную основу, соответствующую системе взаимосвязанных и взаимодополняющих процессов, и представляющую собой совокупность непротиворечивых нормативных документов;
- эффективный механизм реализации требований, регламентированных документами нормативной основы.

В концепции TQM можно выделить несколько этапов ее эволюции. Так, по мнению известного специалиста в области качества Тито Конти [1], возможно выделить три этапа внутренней эволюции концепции TQM. Первый этап, охватывает начало 80-х годов, когда многие компании начали внедрять у себя новую стратегию качества. При этом целый ряд методов и принципов стал приобретать общий характер – непрерывное улучшение, удовлетворение заказчика, привлечение всего персонала; они были признаны универсальными.

Другие методы варьировались от компании к компании в зависимости от их особенностей и обстоятельств. В целом стремились, чтобы их общее число не превышало десяти. Обычно эти элементы касались таких аспектов, как роль руководства, вовлечение поставщиков, обеспечение качества, система поощрений, улучшение оборудования и т.д. Все эти модели часто опираются на прямой опыт компании или на консультации со стороны других фирм.

На втором этапе, начинающемся с 1987 года, – утверждение в Америке премии Малкольма Балдриджа – управление качеством основывалось на постоянном анализе информации от широкого круга экспертов, анализе показателей результатов бизнеса и их влияния на общество.

Третье поколение модели TQM родилось в 1995-1996 годах и явилось моделью бизнеса, направленной на проведение диагностической самооценки и планирование улучшений. Первый и второй этапы Конти объединил под названием «Качество в производстве (исходная стадия)», третий и четвертый этапы – под названием «Формализованное качество (промежуточная стадия)», а TQM выделил в отдельную стадию, которая находится в непрерывном развитии. Подходы Конти к качеству можно представить на рисунке 1.

Каждой концепции качества соответствует определенная система качества. Естественно, что создание каждой из этих систем преследовало свои цели; роль руководства, отношение к персоналу, взаимоотношения с поставщиками и потребителями постоянно трансформировались.

Анализ литературных источников, проведенный автором, показывает, что трансформация напрямую зависела от того, какой смысл вкладывали в категорию «качество». Самой проблемой обеспечения качества занимались разные специалисты – начиная от инженера по качеству (который имел отношение только с техническими параметрами) и кончая менеджером по качеству (его задача – обеспечение качества путем организации эффективной работы подчиненных).



Рисунок 1. Эволюция подходов к менеджменту качества

Эффективное выполнение работы достигалось за счет все большего мотивирования работников, которое все более смещалось в сторону удовлетворения их вторичных потребностей, раскрытия их творческого потенциала. Естественно,

что при этом все более возрастала экономическая эффективность системы. Варианты системной реализации концепций качества и их характеристики можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1.

Основные характеристики систем качества

Критерии оценки	Контроль качества продукции/ Статистические методы контроля	Внутрифирменные системы управления качеством	Системы качества на базе ИСО 9000	Системы общефирменного управления
Цели системы	Удовлетворение требований технических условий/ Стабильность процессов и снижение издержек	Качество продукции и снижение издержек	Качество деятельности и оптимизация	Качество фирмы в целом
Время создания	1905 г.	1951 г.	1987 г.	1990-е годы
Ведущая роль руководства высшего звена	Отсутствует	Средняя	Высокая	Высокая
Взаимоотношения с поставщиками	Статистический Входной контроль	Входной контроль, инспекция, сертификация продукции	Сотрудничество, Сертификат ИСО 9000, оценка поставщиков	Взаимодействие, сертификаты QS 9000, ИСО 9000, ИСО14000
Взаимоотношения с потребителями	Статистический приемочный выходной контроль	Приемочный выходной контроль, инспекция, аудит потребителя	Сертификат, аудит потребителя	Сертификат, самооценка
Обучение персонала	Профессиональное обучение (работа с измерительными приборами и контрольным оборудованием)	Обучение TQC	Всеобщее обучение QM, ИСО 9000	Всеобщее обучение TQM, ИСО 9000, ИСО 14000, QS 9000. Непрерывная система обучения всех категорий работающих. Закладывается основа самообучения и саморазвития
Специальность	Инспектор (инженер) по качеству	Специалист по управлению качеством	Менеджер по качеству, специалист по качеству, инспектор по качеству, аудитор по качеству	Менеджер по качеству, специалист по качеству, инспектор по качеству, аудитор по качеству
Мотивация	Штрафы и материальные стимулы	Мотивация к внедрению TQC (смещение в сторону морального стимулирования)	Мотивация к TQM, вовлечение персонала в борьбу за качество	Мотивация к TQM. Применение коллективных форм и методов поиска, анализа и решения проблем, постоянное участие всего коллектива в работе по улучшению качества
Признание успехов	Отсутствует	Сертификация изделия	Сертификация на соответствие МС ИСО 9000	Национальные и международные премии качества
Экономическая эффективность системы	Отсутствует	Слабая	Средняя	Высокая
Восприятие Категории «качество»	Качество продукции как соответствие стандартам / То же и стабильность	Качество процессов продукции, процессов, деятельности как соответствие рыночным требованиям	Качество как удовлетворение требований и потребностей потребителей и служащих	Качество как удовлетворение требований и потребностей общества, владельцев, субпоставщиков, потребителей и служащих
Ориентация	На предписание	На объект	На улучшение	На общечеловеческие ценности

* разработана автором

Таким образом, можно выделить пять основных типов систем качества, которые последовательно трансформировались одна в другую:

1. Система контроля качества Тейлора.
2. Система качества, основанная на статистических методах контроля.
3. Система управления качеством.
4. Система менеджмента качества, основанная на положениях стандартов ИСО.
5. Система всеобъемлющего менеджмента качества, основанная на концепции TQM.

Каждая из названных выше систем качества имеет один и тот же набор элементов – системы мотивации и обучения персонала, системы взаимоотношений с потребителями и поставщиками, система организации управления. Набор этих пяти элементов отображается обычно в виде «звезды качества» (рисунок 2).



Рисунок 2. «Звезда качества»

В основании «звезды качества» лежат те или иные системы управления, соответствующие определенной концепции качества. Система управления охватывает как организационную структуру управления предприятием, так и систему управления процессами производства и создания продукции. Это очень важно, так как ранее организация рассматривалась нами и как функциональная структура, и как совокупность процессов.

На изображенной «звезде качества» две верхние грани – ее «крыша». Левая плоскость «крыши» – это система мотивации качественной работы, правая – система обучения персонала. Левая боковая грань изображает систему взаимоотношений с поставщиками, правая боковая грань – систему взаимоотношений с потребителями.

Для того чтобы та или иная система качества заработала, нужно:

- использовать средства мотивации персонала;
- обучать его как по профессиональным вопросам, так и по вопросам менеджмента качества;

- выстроить правильные отношения с потребителями;
- научиться так взаимодействовать с поставщиками, чтобы вовремя получать от них необходимую продукцию заранее установленного качества.

По нашему мнению, система менеджмента качества – инструмент, средство, позволяющее достигнуть определенных успехов в бизнесе при условии эффективного функционирования этой системы на предприятии.

В этом случае организация получает следующие выгоды:

- высокую вероятность стабильного качества продукции;
- демонстрацию заказчику возможностей компании, создание имиджа;
- заинтересованность поставщиков в долговременном сотрудничестве (реализация восьмого принципа менеджмента качества: «взаимовыгодные отношения с поставщиками: организация и ее поставщики взаимозависимы, и отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценность»);
- возможность конкурировать на равных с сертифицированными компаниями;
- сосредоточение деятельности персонала на достижении целей компании и ожиданиях клиентов;
- достижение и сохранение желаемого качества продукции и услуг;
- эффективная координация работ, повышение производительности, снижение затрат;
- устранение дублирования функций, оптимизация информационных потоков, повышение показателей результативности и эффективности бизнеса.

СМК, соответствующая требованиям ISO 9001:2000, является гарантом стабильности деятельности организации, а также того, что никакие форс-мажорные обстоятельства не повлияют на возможности организации предоставлять потребителям продукцию / услуги требуемого качества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конти Тито. Качество? Упущенная возможность/ Пер.с англ. В. Загребельный. М.: Стандарты и качество, 2007. – 216 с.
2. Остапенко, Ю.М. Экономика труда: Учебное пособие для ВУЗов по дисциплине *Экономика труда*. М.: Инфра-М, 2007. - 272с.
3. Самоукина, Н.А. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М., СПб.: Вершина, 2006. - 224 с.
4. 350033 г. Краснодар, ул. Суворова, д. 74, кв. 134. Гладышева Эльвира Геннадьевна. Конт. тел. 8-988-247-00-33, 8-918-355-95-55. Elvira69-69@mail.ru

КОМПЕТЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

Головченко Екатерина Вадимовна

студентка Курского государственного университета, г.Курск

АННОТАЦИЯ:

В статье определены понятия компетенции и выявляются ключевые и профессиональные компетенции современного менеджера, рассмотрены практические подходы к разработке модели компетенций.

Ключевые слова: ключевые компетенции, профессиональные компетенции, менеджеры, модель компетенций.

ABSTRACT:

The article defines the concept of competence and appear the key and professional competence of the modern manager; discussed practical approaches to the development of competency models.

Keywords: core competencies, professional competence, management, competency model.

Спрашивать: «Кто должен быть боссом?» — все равно, что спрашивать: «Кто должен быть тенором в этом квартете?»
Конечно, тот, кто может петь тенором.
Г. Форд

В исследованиях эффективности управления организацией немалое внимание уделяется личности менеджера, его потенциалу. Для качественного выполнения должностных обязанностей руководитель должен обладать определенным набором качеств, знаний и навыков, которые в научной литературе и сфере HR-технологий принято называть компетенциями.

Компетенция — это знания, умения, навыки и личностные характеристики, которые проявляются в поведении сотрудника и определяют его успешность и результаты в той или иной должности. Опыт показывает, что многие компании не имеют ясного представления о ключевых и неключевых компетенциях. А ведь создание компетенций является своеобразным трамплином для прыжка компании в будущее. Можно сказать, конкуренция между фирмами — та же гонка за освоение компетенций, как и гонка за положение и влияние на рынке. Следовательно, для того, чтобы была реализована стратегия бизнеса, нужны сотрудники, обладающие необходимым набором компетенций.[3]

Так как получить определенное количество сотрудников с «готовыми» компетенциями, причем именно такими, как требуется, извне — задача фантастическая, компании вынуждены самостоятельно заниматься формированием необходимых для стратегического развития компетенций.

На практике существует 3 различных значения понятия «компетенции»:

1. Ключевые компетенции - уникальные характеристики организации, состоящие из знаний, технологий и процессов, которые можно создавать и развивать. Ключевые, или базовые компетенции — это те интегральные качества организации, которые выгодно отличают ее от других, становясь конкурентным преимуществом.
2. Индивидуальные компетенции - совокупность знаний, опыта, навыков, ценностей, моделей поведения отдельного сотрудника, которая служит основой его личного успеха и положения в обществе.

3. Профессиональная компетенция - совокупность знаний, опыта, навыков, ценностей, норм, моделей поведения, необходимых для выполнения данной работы. Под профессиональными компетенциями подразумевается способность всех категорий сотрудников выполнять свою работу в соответствии с требованиями и стандартами, соответствующими их должностям и обязанностям.

Для того, чтобы процесс формирования компетенций был успешным, прежде всего, необходимо знать, какие же именно компетенции — ключевые и профессиональные — необходимы сотрудникам компании. Решить данную задачу поможет составление модели компетенций. Здесь компании обычно выбирают один из двух вариантов: первый — взять уже готовую модель компетенций и адаптировать «под себя», второй — самостоятельно разработать модель компетенций, чтобы учесть уникальность компании и максимально приблизить модель к реализуемой бизнес-стратегии.[1,с.91]

Модели компетенций должны разрабатываться для каждой организации и для должностей, которые имеют ключевое значение для успешной деятельности компании. Тем не менее, в настоящее время компании все чаще склоняются к разработке единой модели компетенций, содержащей общие для всех видов деятельности и для всех категорий персонала стандарты поведения.

Компетенции определяют четкий и целостный набор критериев, относительно которых может быть описана и оценена деятельность персонала. Хорошо построенная модель компетенций обеспечивает жизнеспособную связь между поведением, способностями и свойствами, характерными для специалиста, и поставленными перед ним задачами.

На основе полученной модели компетенций можно будет создать профили компетенций, в которых будет указано, какими профессиональными компетенциями должны

обладать сотрудники, занимающие те или иные конкретные должности.[6,с.15]

С точки зрения бизнес-практиков, профессиональные компетенции — это способность субъекта профессиональной деятельности выполнять работу в соответствии с должностными требованиями. Формирование и развитие профессиональных компетенций требует большей частью специальной подготовки, то есть обучения определенным знаниям и умениям. Однако для того, чтобы сформировалась именно компетенция, то есть способность реализовывать полученные знания и навыки в успешной практической деятельности.

Профессиональные компетенции можно разделить на следующие категории:

- Компетенции, относящиеся к работе и уровню интеллекта.
- Компетенции на уровне знаний: то, что нужно изучить и знать.
- Компетенции на уровне навыков: то, что человек должен уметь делать.
- Компетенции на уровне поведения: отношения, принципы, нормы и ценности, манера поведения и другие качества, необходимые для того, чтобы занимать определенную должность.

Ключевые компетенции отличаются от профессиональных тем, что не имеют узкой, связанной с конкретным участком бизнеса, специализации; ими в той или иной степени должны обладать все сотрудники компании. Можно сказать, что ключевые компетенции – это “душа” компании, и в этом качестве они должны быть неотъемлемой частью менеджмента.[4]

Ключевые компетенции отражают философию и миссию компании, вектор ее влияния на окружающий мир, уникальность предложения, которое она делает своим потребителям.

Ключевые компетенции чаще всего не связаны со специальными знаниями и умениями, они носят социальный, коммуникативный, межличностный характер. В качестве примера таких компетенций можно привести коммуникативную искушенность, способность к командной работе, инициативность, системное мышление, ответственность, умение разрешать конфликтные ситуации, креативность и так далее.

Чтобы считаться ключевой компетенцией, набор предлагаемых навыков должен отвечать трем критериям:

1. Представлять ценность для потребителей. Клиент – главный судья, определяющий, что является ключевой компетенцией, а что – нет. При попытке найти ключевые компетенции компания должна постоянно задавать себе вопросы: вносит ли вклад конкретный навык или умение в воспринимаемую ценность. Таким образом, набор навыков, приносящий значительную ценовую выгоду не только клиенту, но и производителю, можно назвать ключевой компетенцией.
2. Навыки и умения должны быть уникальными. Существуют различия между необходимыми и отличительными компетенциями. Не ключевую, если, по мнению менеджеров, имеются ресурсы для ее развития.[5,с.78]
3. Ключевые компетенции должны обеспечивать переход к завтрашним рынкам.

Формирование и развитие различных компетенций требует в основном специальной подготовки, то есть обучения определенным знаниям и умениям. Однако для того, чтобы сформировалась именно компетенция, то есть способность реализовывать полученные знания и навыки в успешной практической деятельности, обучение должно быть особенным.

В планировании обучения необходимо учитывать не только корпоративные цели, но и личные учебные и карьерные интересы сотрудников – это касается как содержания, так и способов его предоставления учащимся.

Кроме того, необходимо уделять самое пристальное внимание переносу результатов обучения в деятельность, и оказывать в этом сотрудникам всемерную поддержку. Такого рода меры обеспечат, что новые знания и умения не останутся в памяти персонала мертвым грузом, а станут естественной частью их нового поведения, то есть послужат формированию и развитию необходимых профессиональных компетенций.

Помимо формального обучения, формированию профессиональных, да и ключевых, компетенций очень способствует социальное и неформальное обучение – сообщества практиков, наставничество, использование социальных медиа и так далее. В хорошо налаженной системе обучения персонала должны быть предусмотрены варианты применения такого рода возможностей, равно как и механизм оценки получаемых результатов.

Для большинства компаний построение ключевых компетенций вряд ли является естественным событием. Обычно корпоративное сознание строится вокруг стратегии, миссии, целей, приоритетов на рынке, конечных продуктах, прибыли и т. п. Сосредоточенность на этом абсолютно необходима, но она должна в равной степени дополняться вниманием к ключевым компетенциям.

Данный процесс нацелен на то, чтобы все сотрудники правильно понимали и выполняли поставленные перед ними задачи в соответствии с миссией и стратегическими приоритетами компании, а также своевременно и планомерно увеличивали багаж знаний, умений, навыков в соответствии с планируемыми изменениями задач в будущем.[2]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Архангельский Г.А. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.- 262с.
2. Карпушина Е.Н. Особенности построения модели компетенций в организации [Электронный ресурс]. Дата публикации: 27,07,2013 URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-postroeniya-modeli-kompetentsiy-v-organizatsii>
3. Лаврищев М.П. Формирование профессиональных компетенций менеджера в условиях глобализации [Электронный ресурс]. Дата публикации: 24.08.2013. <http://research-journal.org/social/formirovanie-professionalnyx-kompetencij-menedzhera-v-usloviyaxglobalizacii/http://www.hrm.ru>
4. Лобанова Т.Н. Построение модели ключевых компетенций [Электронный ресурс]. Дата публикации: 18.06.2003 URL: <http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=1142>

5. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. СПб.: Речь, 2007.-407с.
6. Управленческая эффективность руководителя / Чуркина М., Жадько Н.М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.-355с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Егоров Андрей Николаевич
Д.э.н., профессор СПбГЭУ
Григоренко Марина Викторовна
Соискатель

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье рассматривается вопрос влияния курса национальных валют на конкурентоспособность стран с транзитивными экономиками. Для оценки такого воздействия применен метод системного анализа макроэкономической ситуации в Республике Беларусь. Полученные результаты позволяют сделать вывод о необходимости разработки модели устойчивого развития национальной экономики Республики Беларусь с оптимальным сочетанием плановых и рыночных механизмов.

ABSTRACT

This article discusses the impact of exchange rate of national currencies on the competitiveness of the countries with transitive economy. To assess the impact of such a method is applied system analysis of the macroeconomic situation in Belarus. The results suggest the need for a model of sustainable development of the national economy of the Republic of Belarus with the best combination of scheduled and market-based mechanisms.

Ключевые слова: *переходная экономика, девальвация, конкурентоспособность.*

Keywords: *transition economy, devaluation, competitiveness.*

После дезинтеграционных процессов 1991 г. на территории бывшего Союза образовались независимые страны с транзитивными – переходными к рыночным отношениям экономиками. С одной стороны, их нельзя было отнести к странам с развивающимися экономиками, такими как Индия, Бразилия, Аргентина и др., так как они достигли по ряду показателей уровня развитых стран мира, например в технологиях, связанных с освоением космоса, авиастроением, электроникой и многими другими. С другой стороны, их нельзя было отнести к развитым странам с рыночной экономикой, так как высокий уровень народного хозяйства в этих странах был достигнут на плановой основе, и было не очевидно, что развитые сектора в плановой экономике адаптируются к новым условиям и смогут существовать в рыночной среде. Различные аспекты становления рыночных экономик в странах бывшего Союза, а также в развивающихся странах достаточно широко освещены в работах отечественных и зарубежных исследователей [1-7]. Однако, недостаточно исследованными остаются вопросы влияния курсов национальных валют на конкурентоспособность экономик стран в условиях кризисных явлений.

В настоящее время экономика Республики Беларуси испытывает серьезные трудности, связанные с девальвацией российского рубля, фактически приведшей к снижению конкурентоспособности белорусских товаров на российском рынке. Как следствие - нарастает объем нерезализованной продукции предприятий, снижаются объемы производства, сокращаются рабочие места.

Для установления причин современного положения дел в экономике Беларуси следует начать исследование экономического развития республики, начиная с момента окончания существования бывшего Союза.

В 1985-1991 г.г. Белоруссия по праву называлась «сборочным цехом». Республика находилась на вершине производственных цепочек создания конечной продукции в обрабатывающих секторах основных народно-хозяйственных отраслей одного из ведущих государств мира. Поэтому главной особенностью белорусского народного хозяйства была чрезвычайно высокая интегрированность с экономиками других бывших союзных республик.

Все наиболее современные технологии того времени были применены во всех основных секторах экономики: машиностроении, металлургии, станкостроении, строительстве, приборостроении, нефтеперерабатывающей отрасли и др. Первые автоматизированные линии на производстве появились именно на белорусских предприятиях. Визитными карточками Белорусской ССР были Мозырский нефтеперерабатывающий завод, Минский автомобильный завод, Гомсельмаш, заводы по производству широкого спектра современной электроники (к сожалению, в РФ многие отечественные технологии к настоящему моменту утрачены, и вопрос можно ли сделать какой-то электронный прибор полностью из отечественных деталей российского производства остается открытым), Белорусский металлургический завод с полностью автоматизированными производствами и многие-многие другие (даже по сегодняшнему времени) современные заводы. В эти годы объем валовой продукции,

производимой Белорусской ССР, в расчете на душу населения был сопоставим с уровнем экономик развитых стран.

В 1991 году с распадом Союза и переходом бывших союзных республик на рыночные механизмы Беларусь попыталась сохранить обрабатывающую промышленность. Не были проведены тотальная приватизация, стихийная либерализация цен. Государство сохранило регулирование цен на социально значимые товары. Получила распространение в период приватизации практика выпуска блокирующей золотой акции, принадлежащей государству. Экономика Беларуси встала на переходный путь развития к рыночной экономике, однако, в сравнении с российским опытом этот период был замедлен, был более регулируемым, предприятия по большей части оставались государственными, а национальная экономика достаточно закрытой. В отличие от российской экономики, не столь открытая белорусская экономика не подверглась разрушительному влиянию со стороны внешних рынков. Отдельных успехов Республика Беларусь достигла в сфере сельского хозяйства, будучи, пожалуй, единственной страной из союзных республик, которая не только не сократила количество обрабатываемых сельскохозяйственных земель, но и добилась повышения их урожайности путем широкомасштабных государственных инвестиций.

Сохранились институты управления отраслями, которые позволили обеспечить в условиях перехода достойный уровень рабочих, учителей, медработников, государственных служащих, пенсионеров. Получили обновление жилищно-коммунальные и инфраструктурные объекты. Таким образом, надо отметить достаточно квалифицированное управление ресурсами различного типа, которое осуществлялось в Республике Беларусь.

При этом Беларусь старалась установить прямые экономические связи с российскими регионами, в частности, с теми, где белорусская продукция промышленного и сельскохозяйственного назначения пользовались спросом и откуда в Белоруссию поступали комплектующие и сырье. Во многих субъектах России появились торговые представительства Республики Беларусь.

Кроме того, для поддержки на государственном уровне предприятий была установлена низкая цена на энергоносители для белорусских потребителей, в том числе и для предприятий.

В 90-е годы Белоруссия рассматривалась, как страна СНГ с единым геополитическим пространством с Россией, было образовано союзное государство между Россией и Беларусью. Поэтому Республика Беларусь всегда сохраняла достаточно привилегированное положение в отношениях с Россией даже в сравнении с другими странами участниками СНГ. Так, отпускные цены на энергоносители долгое время сохранялись для Беларуси практически на том же уровне, что и для российских потребителей. Это позволило осуществить модернизацию базовых приносящих валютные поступления и следовательно положительно влияющих на платежных баланс страны секторов экономики: нефтеобрабатывающего, сельскохозяйственного, мясо-молочного, производства минеральных удобрений, машиностроения и др. Так, например, глубина переработки нефти на МНЗ достигла 85-90% и выше (в то время как на российских нефтеперерабатывающих заводах до настоящего времени в основном находится на уровне 40-60%, т.е. на уровне конца 80-х годов прошлого столетия). Это позволило, в конечном итоге,

сформировать и направить серьёзные дополнительные инвестиции в инфраструктурные сектора экономики, в медицину, образование, жилищно-коммунальный сектор и др. При этом, цены на товары и услуги внутри Беларуси, сравнивая по паритету покупательной способности были ниже, чем в России, что косвенно говорило о том, что государство поддерживало несколько заниженный курс белорусского рубля к основным мировым валютам. В целом государство обеспечило относительно высокий уровень жизни населения РБ.

С приходом новой команды в правительство РФ в начале 2000-х было принято решение об увеличении отпускных цен на энергоносители для государств СНГ, в том числе и для Беларуси. Одновременно Россия стремилась снизить зависимость от транзита сырья через территорию третьих стран, включая Беларусь. Одним из направлений была покупка активов некоторых предприятий.

В результате, платежный баланс страны приобрел ярко выраженный отрицательный характер, не позволяющий стране динамично развиваться. Беларусь попала в тяжелое экономическое положение, главным образом, из-за отсутствия своих источников углеводородов и необходимостью импортировать значительную их часть при значительно выросших ценах на мировых рынках. Государство было вынуждено начать продавать или закрывать целые предприятия.

Однако, следует заметить, что Беларусь не сидела сложа руки, а активно искала выход из создавшейся непростой экономической ситуации. Например, резко вырос поток сельскохозяйственной продукции в Россию, РБ грамотно использовало и упрочило несколько монопольное положение на мировом рынке производства минеральных удобрений. Продажа продуктов нефтепереработки зарубеж по прежнему приносила существенный доход. На деньги Евросоюза была осуществлена модернизация оборудования с целью перехода на ресурсосберегающие технологии во всех отраслях экономики. Умелое поддержание курса рубля ЦБ Беларуси на заниженных уровнях к основным мировым валютам позволило сохранять цены на белорусские товары ширпотреба и продовольственные товары несколько ниже на рынках России в сравнении с товарами российских производителей, к тому же по качеству они были выше. Все это давало конкурентное преимущество белорусским товарам при экспорте, привлекало зарубежные инвестиции. Надо отметить, что производства функционировали более-менее нормально, в целом, предприятия характеризовались, как устойчивые.

Однако, не смотря на широкомасштабную работу, направленную на увеличение экспортной выручки, рост зарубежных инвестиций и установленная в результате переговоров на государственном уровне относительно низкой цены на нефть, отрицательный платежный баланс РБ продолжал увеличиваться (существовавшие цены на приобретаемые углеводороды делали ее «не эффективной»). Беларусь вынужденно начала политику заимствований от РФ, МВФ, Китая и других стран. Внешний долг страны стал резко возрастать. Для государственного менеджмента и экономистов остро обозначилась проблема снижения себестоимости продукции за счет уменьшения материалоемкости, трудоёмкости, повышения производительности, т.е. перехода на инновационный путь развития. Для этого, как известно, необходимо закупать зарубежные технологии. Государства

с относительно крепкой, дорогой национальной валютой по отношению к основной резервной валюте – доллару, достаточно легко решают данную задачу. Поэтому и Беларусь попыталась, если не укрепить, то, по крайней мере, не девальвировать свою валюту (в том числе директивно устанавливая ее курс, что при увеличивающемся отрицательном балансе всегда приводит к возрастанию рисков возникновения практически неуправляемых разрушающих процессов в экономике). Основная цель поддержания национальной валюты – продолжить курс на внедрение инноваций в реальный сектор экономики, так как другого пути по мнению экономистов и управленцев не было. Кроме того, справедливо полагали, что мировые цены на нефть рано или поздно снизятся, что положительно отразится на платежном балансе страны.

Искусственное поддержание белорусского курса на завышенных курсах по отношению к мировым валютам, с одной стороны, конечно, позволило осуществить некоторую модернизацию обрабатывающих производств, однако, не в тех объемах, которые бы позволили настолько повысить производительность, снизить материалоемкость и трудоемкость производства товаров, что компенсировали бы падение конкурентоспособности белорусских товаров на основном – российском рынке сбыта, вызванном, все тем же завышенным курсом белорусского рубля.

На самом деле, в рассмотренной экономической ситуации нет противоречия. Занижая курс своей валюты, государство искусственно дает на какое-то (может быть достаточно долгое) время преференции экспортно-ориентированным предприятиям, а также способствует импортозамещению на внутреннем рынке. Однако, заниженный курс не позволяет закупать новые инновационные технологии, в итоге - разрыв в уровне производительности со странами, которые имеют дорогую валюту и постоянно модернизируют свои производства в соответствии с достигнутым уровнем научно-технического прогресса, возрастает. И что бы хоть как-то, пусть и искусственно, сохранить конкурентоспособность своих товаров, приходится девальвировать курс национальной валюты, а девальвация порождает инфляцию, что вызывает снижение реальной покупательной способности населения. Если же держать курс национальной валюты выше его ры-

ночного уровня (как получилось в настоящее время в основном за счет резкого девальвирования российского рубля), то неизбежно снижение конкурентоспособности белорусских товаров на российском рынке и, как следствие, затоваривание складов, снижение производства, рост безработицы.

Вывод. Необходимо разработать макроэкономическую модель дальнейшего устойчивого развития национальной экономики Беларуси, в которой бы оптимально сочетались плановые и рыночные принципы функционирования народного хозяйства страны в экономическом пространстве Евразийского Союза и условиях кризисных явлений в мировой экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию: Колл. монография. Т.1. Санкт-Петербург: Астерион, 2010. 394 с.
2. Гужва Е. Г., Егоров А.Н. и др. Мировая экономика: учебное пособие. СПб., СПбГАСУ. 2009. – 116 с.
3. Егоров А.Н., Нагманова А.Н., Шприц М.Л. Развитие внутреннего спроса и инвестиционно-строительной деятельности – эффективное преодоление последствий мирового экономического кризиса для национальных экономик / // IV Международный форум ведущих экономистов России и Китая: Сб. докладов. С.-Петербург: СПбГУЭФ, 2010, С.341-345.
4. Морс К., Страйк Р., Пузанов А. Эффективные решения в экономике переходного периода. М., 2007. 448 с.
5. Сенько А., Экономика Республики Беларусь: проблемы конкурентоспособности//Общество и экономика, №2, Март 2014, С.98-110.
6. Трещенков Е., Европейская и Евразийская модели интеграции: пределы соизмеримости // Мировая экономика и международные отношения, № 5, Май 2014. URL: <http://dlib.eastview.com/browse/doc/41459311> (дата обращения: 20.10.2015).
7. Энтов Р.М., Луговой О.В. и др. Финансовые рынки в переходной экономике: некоторые проблемы развития. М., 2003. 173 с.

РИСКИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ И ГОСУДАРСТВА, ВОЗНИКШИЕ В СВЯЗИ С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В РФ

Гришанова Анастасия Михайловна

Студентка Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

Цель статьи - дать общее представление о налоговой системе Российской Федерации и о роли налогообложения в ее экономике. В статье рассмотрена экономическая ситуация, сложившаяся в России. Показана динамика налоговых поступлений в консолидированный и в федеральный бюджеты РФ за 2013 и 2014 годы; отражены экспертные заключения по развитию экономики России; рассмотрена проблема снижения налогового бремени налогоплательщиков-физических лиц. Сформулированы проблемы государственного регулирования налогообложения в Российской Федерации.

ABSTRACT

The article aims to provide a general overview on the tax system in Russia and it is dedicated to the role of taxation in the Russian economy. The current economic situation in Russia is also considered. Dynamics of tax revenues of the Consolidated and Federal budgets of the Russian Federation for 2013 and 2014 are displayed; expert opinions on the development of Russia's economy are given; the problem of reducing the tax burden of taxpayers-physical persons is reflected. The problems of government control of taxation in Russian Federation are formulated.

Ключевые слова: налоговые поступления; налоговое бремя; налоговый контроль; макроэкономические показатели; спад экономики; санкции; уровень минимальной заработной платы; усиление фискальной политики.

Keywords: tax revenues; tax burden; tax control; macroeconomic indicators; recession of economy; sanctions; the minimum wage; strengthening fiscal policy.

Сегодня почти каждого волнует, отразятся ли на нем санкции, принятые против Российской Федерации. Однако лишь специалисты задаются вопросом, как это повлияет на структуру налоговых поступлений в бюджет и на налоговую нагрузку населения. Для начала рассмотрим налоговые поступления в 2013 году, чтобы правильно оценить положение, в котором оказалась наша страна на данном этапе своего экономического развития.

Когда Михаил Мишустин, глава ФНС, на Расширенной коллегии ФНС России, посвященной итогам работы налоговых органов за 2013 год, говорил о налоговых поступлениях в бюджет в 2013 году, он отметил, что замедление развития нашей экономики влияет на них отрицательно, а указанная тенденция продлится также и в 2014 году. Это заявление было сделано, несмотря на то, что ФНС в 2013 году собрала на 3,4% больше налогов, чем в 2012 году (в консолидированный бюджет страны в 2013 году поступило 11,3 трлн. руб., что на 3,4% больше, чем в 2012 году, в федеральный бюджет налогов поступило 5,4 трлн. руб., что выше показателей 2012 года на 3,9%). «Эти результаты достигнуты, несмотря на резкое замедление макроэкономических показате-

телей. В частности, рост ВВП в 2013 году замедлился с 3,4% до 1,3%, промышленности - с 2,6% до 0,3%. Инвестиции в основной капитал после роста на 6,6% в 2012 году, в 2013 году снизились на 0,3%», - сообщил Михаил Мишустин [4].

Естественно, эти факторы негативно сказались на налоговых поступлениях за 2013 год, в результате сократились сборы двух из четырех бюджетобразующих налогов — налога на прибыль и налога на добавленную стоимость. Причем, налога на прибыль в консолидированный бюджет было собрано 2,1 трлн. руб. (т.е., на 12% меньше уровня 2012 года), а НДС — 1,9 трлн. руб. (т.е., на 1% меньше уровня 2012 года). Компенсировать такой недобор удалось за счет роста двух других налогов «большой четверки» — НДС (собрано на 10,5% больше, чем в 2012 году) и НДСП (собрано на 4,7% больше, чем в 2012 году). Кроме того, разницу удалось сократить за счет акцизов и имущественных налогов: сборы акцизов в 2013 году выросли на 22%, а рост поступлений по имущественным налогам составил 15%. На рисунке 1 представлены данные о налоговых поступлениях в консолидированный бюджет РФ за 2013 год.

ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВ В КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ РФ ЗА 2013 Г., МЛРД РУБ.

Источник: ФНС

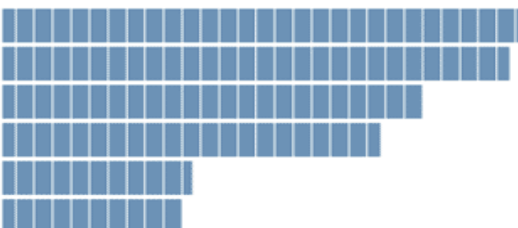
НДПИ	2575.8	
НДСП	2497.8	
НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	2071.7	
НДС	1868.2	
АКЦИЗЫ	952.5	
ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ	900.5	

Рис.1. Налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ за 2013 год

Однако уже тогда независимые эксперты были далеки от оптимизма. Так, аналитик Анна Бодрова высказала свое мнение следующим образом: «Глава ФНС Михаил Мишустин отметил, что налоговые поступления за прошлый год выросли на 3,4% в годовом сопоставлении. Стоит понимать, откуда взялась эта цифра и почему она не очень-то внушительная: основным ростом показатель обязан «просадке» экономики страны и ослаблению курса российской валюты. То есть, откровенно говоря, налоговые органы особенными достижениями тут похвастаться вряд ли могут» [5].

Возникает вопрос: в условиях спада экономики как долго налоговые поступления смогут не то чтобы оставаться на достигнутом уровне, а не уменьшаться? Ведь налоги уплачивают налогоплательщики, средства которых явно ограничены, и если из года в год экономическая ситуация в стране будет ухудшаться, очевидно будет ухудшаться и положение плательщиков налогов. К тому же следует учитывать новый появившийся фактор – взаимные санкции с Евросоюзом и США, а также серьезное падение цен на сырьевые ресурсы.

Стоит отметить, что санкции против России многосложные, поскольку носят и экономический, и социально-политический характер, что осложняет анализ последствий их введения. Кроме того их отличительной особенностью является точечная направленность, то есть ограничения накла-

дываются не только на государство в целом, как на единый геоэкономический субъект, но и на отдельных резидентов страны: на организации и физических лиц [1]. Безусловно, эти факторы необходимо учитывать при оценке рисков государства и налогоплательщиков, возникших в связи с экономической ситуацией в стране.

В первой половине 2014 года, как ни странно, также можно было наблюдать рост налоговых поступлений: их общий прирост в консолидированный бюджет Российской Федерации составил 13,9 млрд. рублей, причем наибольший прирост отмечался по следующим видам налогов:

1. по налогу на добавленную стоимость - на 6,1 млрд. рублей или на 9,3%;
2. по налогу на доходы физических лиц - на 5,6 млрд. рублей или на 8,3%;
3. по имущественным налогам – на 2,3 млрд. рублей или на 8,2%.

Всего в федеральный бюджет Российской Федерации за 6 месяцев 2014 года перечислено 84,8 млрд. рублей, с ростом к уровню предыдущего года на 9,5%. На рисунке 2 графически представлена сравнительная динамика налоговых поступлений в бюджетную систему РФ за первое полугодие 2010г., 2011г., 2012г., 2013г. и 2014г.



Рис. 2. Динамика налоговых поступлений в бюджетную систему РФ

И вновь обратимся к главе ФНС Михаилу Мишустину, который в основу возросших темпов роста налоговых поступлений ставит два фактора. Во-первых, как он считает, на рост налоговых поступлений во многом повлияло завершение отдельных этапов крупных инвестиционных проектов в нефтегазовой сфере, за счет чего сократились расходы на амортизацию, а также замедлились темпы роста вычетов по НДС. Во-вторых, ужесточение налогового контроля: предпринятые меры позволили увеличить на 16% доначисления на одну выездную налоговую проверку и повысили сред-

нюю сумму доначислений до 10,6 млн. рублей. Свои слова глава ФНС подтвердил результатами проверок, которые создают оптимистическую (однако лишь для бюджета) картину: уровень взыскания по итогам камеральных и выездных проверок в 2013 году составлял 56%, а в первом квартале 2014 года он уже достиг 65%. Специалисты предполагают усиление фискальной направленности налогообложения к концу года. В таблице 1 приведены данные о поступлениях налогов в консолидированный бюджет РФ за январь-июль 2013-2014 гг.

Таблица 1.

Поступления налогов в консолидированный бюджет РФ январь-июль 2013-2014 гг

Виды налогов	Поступления налогов в консолидированный бюджет (январь-июль) млрд. руб.		
	2013	2014	Темпы роста, %
Налог на добычу полезных ископаемых	1 442,5	1 728,4	119,8
Налог на прибыль	1 217,2	1 466,9	120,5
Налог на доходы физических лиц	1 361,3	1 458,5	107,1
Налог на добавленную стоимость	1 114,9	1 302,3	116,8
Имущественные налоги	559,8	590,8	105,5
Акцизы	531,1	561,3	105,7

Серьезным ударом для российской экономики в 2014 году оказались санкции, введенные западными странами. Всемирный банк, как известно, понизил базовый прогноз роста российской экономики в 2014 году практически до уровня стагнации - до 0,5% с ожидавшихся в марте 1,1% [3]. Причем этот сценарий учитывал сохранение напряженности между Россией и Украиной, а также сохранение санкций. А вот пессимистический прогноз рассматривает введение новых санкций, и в этом случае, по мнению Всемирного Банка, ВВП РФ в 2014 году вырастет на 0,4%, а в 2015 году произойдет уже сокращение на 0,9%. Дело в том, что наша страна во многом не готова к подобным мерам. Да, Правительство РФ уже предпринимает серьезные меры по развитию реального сектора экономики, по развитию технологической основы производства и т.д., но на это, безусловно, нужно время.

В связи с изменившейся ситуацией Правительство РФ было вынуждено серьезно пересмотреть макро-прогноз на 2015г. и плановый период, и, по словам премьер-министра Дмитрия Медведева, повинны в этом были как раз ограничение доступа к финансовым ресурсам, к поставкам высокотехнологичного оборудования, сокращение инвестиционного и потребительского спроса и, что немаловажно, отток капитала. Бывший министр финансов России Алексей Кудрин еще ранее оценил влияние уже введенных ограничений в 1% ВВП. Как он считал, их усиление может спровоцировать рецессию, а в будущем даже привести к сокращению ВВП на 3-4%, но это зависит от того, какого рода будут санкции и на что они будут направлены. Так, например, отключение России от международной системы расчетов SWIFT, по словам Кудрина, могло бы привести к сокращению российского ВВП на 5% в течение года [6].

В Министерстве финансов также указывают на долгосрочную проблему бюджета Российской Федерации: снижение поступлений от нефтегазовой отрасли. Конечно, уже заключено соглашение о поставке нефти в КНР, но полностью это не решит возникшую проблему, которую, к сожалению,

быстро преодолеть экономика РФ не в силае, слишком долго мы сидели на «нефтегазовой игле».

На состоявшемся в ноябре 2014 года в Москве Международном финансово-экономическом форуме «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности» в выступлениях видных экономистов, чиновников-практиков прозвучали различные варианты решения возникших трудностей в экономике Российской Федерации. А что если на самом деле санкции окажут лишь положительный эффект на экономику России, и совсем незачем переживать? Было отмечено, что санкции заставляют задуматься о более быстром развитии ряда значимых компонентов развития национальной экономики: национальной платежной системе, системе обмена банковской информации, о дальнейшем развитии банковского сектора и др.

Одним из самых болезненных вопросов в настоящее время является вопрос о том, как выстоят россияне перед лицом усиливающейся бедности. Ведь по состоянию на конец 2014 года официально установленная минимальная заработная плата (то есть оплата труда за полный рабочий день, неделю или месяц) составляла менее 67% прожиточного минимума трудоспособного человека [2]. Такая ситуация существует далеко не первый год, хотя она беспрецедентна и противоречит ст. 33 Трудового кодекса РФ. Вместе с этим, налог на доходы физических лиц удерживается, как известно, в том числе и с минимального размера оплаты труда. Проблема снижения налогового бремени, и особенно для низкодоходных категорий занятых, в условиях нового витка кризиса вновь усиливается. Существующие налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц не выполняют своей социальной функции, не индексируются в связи с ростом цен. Ситуация будет осложняться и с введением с 1 января 2015 года налога на недвижимость (во много раз превышающим прежний налог на имущество физических лиц), отменяющим льготы, которые крайне важны для отдельных категорий населения. Усиление же фискальной политики будет снова наталкиваться на стремление налогоплательщиков «уйти в тень».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Глазьев С.Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике: научный журнал. М.: «Вопросы экономики» №9, 2014.
2. www.gks.ru – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
3. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства финансов РФ.
4. www.nalog.ru – официальный сайт ФНС.
5. www.rg.ru – официальный сайт Российской газеты.
6. www.slon.ru – сайт деловых новостей.

КРАТКИЙ ОБЗОР ПОВЕДЕНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА РЫНКЕ СЛОВАЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Деньгова Елена Викторовна,

Аспирант Экономического Университета Братиславы

АННОТАЦИЯ

Одним из свойств глобализации является типовое поведение субъектов на территориально разных рынках, которые, тем не менее, несмотря на региональные, климатические и культурные особенности, имеют общие тенденции развития. Культ потребления в обществе приводит к явлениям такого порядка, как возникновение транснациональных торговых сетей продовольственных товаров. Укрупнение рынка приводит фактически к его схлопыванию к как минимум олигополистической модели. В статье приводится обзор некоторых моментов, каким образом происходит данный процесс. Обзор проводится в том числе и на основании исследования Антимонопольной службы Словакии.

ABSTRACT

One of the features of globalization is the typical behavior of the subjects in the geographically diverse markets, which, however, in spite of regional, climatic and cultural characteristics have the general trends of development. The cult of consumption in society leads to the phenomena like the emergence of transnational retailers of food products. The enlargement of the market actually leads to a collapse in at least oligopolistic model. The article gives review of some aspects of how this process occurs. The survey is conducted including the study on the basis of the Slovak Anti-Monopoly Service.

Key words: transnational food retailers, expansion, asymmetry, provider

ВВЕДЕНИЕ:

В связи с процессом глобализации во всем мире развитых и развивающихся стран можно наблюдать некоторые общие экономические тенденции. Одной из таких тенденций является появление комплексных транснациональных продовольственных сетей. На примере Словацкой Республики рассмотрим, к каким последствиям приводит экспансия торговых сетей на рынок: как она меняет структуру рынка, с какими проблемами сталкиваются все участники бизнес-процесса, какие методы используют торговые сети при продвижении своих интересов.

ВСТУПЛЕНИЕ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА СЛОВАЦКИЙ РЫНОК.

В последние десятилетия под влиянием процесса глобализации торговля в Словакии претерпела существенные изменения. Стремительное наступление транснациональных торговых корпораций – таких как продуктовые сети Carrefour, Delvita, Kaufland, главным образом во второй половине 2000 г, параллельно с уже существующими компаниями Tesco и Villa, в значительной мере спровоцировал структурные изменения на розничном и оптовом рынках, а также на рынке поставщиков продовольственных товаров в розничные торговые сети. Эти изменения затронули в конечном итоге и конечных потребителей товаров.

Кроме транснациональных торговых корпораций значительное положение на рынке заняла и отечественная торговая сеть потребительских кооперативов Jednota, которая

помимо обычных магазинов преимущественно в провинции заложила и сеть супермаркетов (Терно), а также начала строить свою сеть гипермаркетов, в то же самое время реализует продажу товаров посредством дисконтных точек продаж. В дальнейшем часть торговой сети Jednota отделилась в сеть обычных маленьких магазинов, оставшаяся часть была выкуплена компанией Diligentia и переняла опыт комбинированных продаж. Сильная позиция данной компании обусловлена сочетанием различных форм продаж с использованием собственных оптовых рынков и складов. Необходимость использования оптовых рынков и складов обоснована тем, что в классических точках продаж совмещающих самообслуживание с торговлей через пульт, невозможно восполнение проданной продукции непосредственно от поставщиков таким образом, как это происходит в супермаркетах и гипермаркетах. Такая система, с одной стороны, является несколько менее эффективной по сравнению с точками продаж с крупной площадью, но с другой стороны более эффективна по сравнению с системой обычных магазинов.

Таким образом, 2000 год с точки зрения оценки изменений в торговых системах а также с точки зрения изменений в отдельных торговых сетях, стал переломным годом, в котором началась выразительная экспансия торговых сетей на словацкий рынок.

На сегодня можно с уверенностью сказать, что продовольственный рынок заполнен всеми основными участниками бизнес-игры и стабилизирован, олигополия установлена.

Торговые сети представляют собой крупные торговые субъекты, владеющие и управляющие большим количеством точек продаж. Реализуя свою торговую политику такие сети оказывают значительное влияние на изменения в классической структуре торговли. Продажи посредством супермаркетов и гипермаркетов имеют свои особенности: высокая производительность труда, максимальная загруженность торговых площадей, отточенная и твердая маркетинговая стратегия с четкой ориентацией на прибыль, привлечение покупателей широким ассортиментом и, как следствие, возможностью совершения всех покупок «под одной крышей», акции и скидки, возможность парковки, широкий диапазон часов работы, возможность покупок в рассрочку и т.п.

ИЗМЕНЕНИЯ НА СМЕЖНЫХ РЫНКАХ, ВЫЗВАННЫЕ ПРИХОДОМ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ НА РЫНОК СЛОВАКИИ.

Розничная сеть.

Розничную торговлю можно определить как совокупность всей деятельности, которая имеет отношение к продаже товаров и услуг непосредственно конечному потребителю. Розничную торговлю осуществляют, как правило, продавцы розничной сети, но также продавцы оптовой сети и даже сами производители. Розничные предприятия существуют в разных размерных форматах. Своим вступлением на рынок крупные торговые сети с их спецификой продаж, приведенной выше, в значительной степени стараются оказать влияние на поведение потребителя посредством различных маркетинговых мероприятий, например, укоренением новых традиций:

- большие закупки товара «на неделю» в супермаркетах и гипермаркетах
- покупки как «развлечение», выражающиеся в том, что в торговом центре покупатель, зачастую со всей своей семьей, может провести все выходные – в том числе и потому, что торговые центры представляют собой зачастую торгово-развлекательные комплексы с ресторанами, кинотеатрами и детскими уголками.

Торговые сети, благодаря заказам крупных партий товара имеют возможность получить от производителя разнообразные скидки. Кроме того такие сети благодаря своим масштабам и сильной позиции на рынке имеют большую договорную силу (являются очень веским партнером на переговорах), а следовательно и возможность добиться лучших условий сделки при покупке товара по сравнению с заказчиками с более мелкими объемами заказов. Продажа товаров в крупных размерах позволяет сетям реализовать значительную экономию на масштабе. [3, 2010]

Все перечисленные факторы позволяют торговым сетям продавать товар за более низкие цены, что представляет собой для них значительное преимущество и помогает завоеванию рынка розничной торговли. Потребители в Словакии имеют как правило довольно низкую покупательскую способность, что вообще характерно для стран Центральной и Восточной Европы – и эта низкая покупательская способность способствует ориентации потребителя при совершении выбора именно на низкие цены.

Приведенные аспекты по своей сути представляют собой конкуренцию за рынок и за покупателя. Результатом является перегруппировка потребителей между традиционными единичными точками продаж и сетями, осуществляющими продажу через супермаркеты и гипермаркеты, причем с тен-

денцией исчезновения традиционных точек продаж и строгой олигополизации рынка.

Рынок оптовой торговли.

Оптовый рынок представляет собой классический элемент системы торговли, выполняя функцию соединительного звена между производителем и розничным продавцом. Торговая сеть, однако, заказывает крупные партии товара непосредственно у производителя, обходя, таким образом, звено оптового поставщика, что отражается на падении продаж у последнего. Дальнейшим негативным фактором для экономического процветания оптового поставщика является исчезновение с рынка традиционных мелких розничных точек продаж под конкурентным давлением со стороны торговых сетей, что также снижает продажи у оптовиков. Такие тенденции приводят к значительному уменьшению роли оптовой торговли в общей структуре торговли, и соответственно – к закрытию некоторых оптовых складов.

Выходом для оптовых поставщиков является изменение своей торговой политики: концентрация на горизонтальном и вертикальном уровне, создание координационно-кооперативной сети, сети собственных точек продаж, расширение спектра услуг и повышение их качества. Полное исчезновение оптовых поставщиков как класса прогнозировать нецелесообразно, т.к. всегда остается определенный сегмент потребителей, у которых услуги оптовиков будут востребованы, например – гостиницы, рестораны и т.п.

Можно также констатировать, что 2000 год, ставший годом интеграции торговых сетей на словацкий рынок, стал также годом интеграции на рынок таких крупных оптовых поставщиков вида cash & carry, как Metro и Interfruct.

Рынок поставщиков товара.

До вступления торговых сетей на словацкий рынок канал поставок включал себя таких субъектов: производитель – оптовый поставщик – розничный продавец – потребитель. Только в очень малой доле случаев производитель осуществлял реализацию товара непосредственно конечному потребителю. При такой схеме главным весом при ведении переговоров обладали именно производители товаров, которые могли осуществлять давление на остальных участников сделки и добиваться для себя лучших контрактных условий. С приходом торговых сетей на рынок экономическое влияние и силы участников рынка перераспределились. Особый вес обрели в переговорах торговые сети по отношению к тем производителям, которые обладают меньшими объемами производства и более слабыми брендами. Для таких производителей характерно иметь наибольшую долю продаж именно в торговых сетях.

Если же речь идет о производителях с сильной и устойчивой позицией на рынке (как например, Nestle, Rajo, Coca-cola, Philip Morris), с широким товарным ассортиментом, известными брендами, с развитой дистрибьютерской сетью помимо торговых сетей – тогда условия соглашений между поставщиками и торговыми сетями становятся исключительно вопросом договоренности двух сравнительно равноценных партнеров.

При более слабой позиции поставщиков торговые сети обычно используют свои позиционные преимущества и осуществляют выбор партнеров зачастую в соответствии с тем, на какие уступки готов пойти поставщик, с наилучшими торговыми условиями для себя, с легкостью заменяя

одних поставщиков на других. Вопросы качества товара в этом случае не являются приоритетными [1, 2012].

Приход торговых сетей принес не только новую систему продаж, но и изменения в отношениях с поставщиками, новые формы сотрудничества и такие способы взаимодействия, к которым многие поставщики оказались не готовы. Наступление торговых сетей на словацкий рынок происходило быстрее и агрессивнее, чем в соседних странах, и это спровоцировало у некоторых поставщиков опасения в их возможной ликвидации. Некоторые словацкие поставщики с большим трудом приспосабливаются к требованиям торговых сетей, касающимся более низких цен, обеспечения поставок в требуемом ассортименте, количестве и т.д.

Деятельность торговых сетей, таким образом, представляет угрозу прежде всего для небольших поставщиков. Последним для усиления своих позиций необходимо искать пути к уникальности собственной продукции, диверсифицировать каналы сбыта, искать способы вертикальной и горизонтальной интеграции и кооперации, развивать бренд и т.п.

Предприниматели с сильным брендом, уже имеющие диверсифицированную сеть сбыта, рассматривают торговые сети скорее как дополнительную возможность к расширению своей дистрибьютерской сети. Необходимо однако принимать во внимание, что торговые сети с течением времени усиливают свою позицию на рынке, что повышает зависимость от них даже более крупных поставщиков.

Приход торговых сетей на словацкий рынок таким образом стал причиной изменений, которые спровоцировали у заинтересованных сторон острую реакцию. Речь идет прежде всего о субъектах из окружения поставщиков товаров для торговых сетей, а также о субъектах, действующих на рынках оптовой и розничной торговли. Общую суть полемик заинтересованных сторон о вступлении на рынок торговых сетей можно охарактеризовать как запрос на введение обязательного правового регулирования их дальнейшей деятельности на словацком рынке. Со стороны поставщиков прежде всего это касается откровенно недобросовестных требований торговых сетей, со стороны оптовых и розничных продавцов – ограничений дальнейшего расширения торговых площадей.

ТРЕБОВАНИЯ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СОГЛАШЕНИЙ.

Антимонопольная служба и Торгово-промышленная Палата Словакии провели совместное исследование путем анкетирования как поставщиков, так и торговых сетей. Они зарегистрировали следующие методы, используемые торговыми сетями:

- **Принуждение к внесению вступительных взносов за регистрацию в реестре поставщиков торговой сети.** Размеры вступительных взносов варьируются от компании к компании, могут составлять как 300, так и 3000 евро – в зависимости от величины и позиции торговой сети. Неизменным является только тот факт, что данный взнос распространен практически во всех торговых сетях.
- **Требование внесения взноса за регистрацию новых товарных артикулов в базу данных сети.** Все торговые сети в Словакии (заграничные и отечественные) напрямую требуют внесения взносов за реги-

страцию артикулов – либо в фиксированной сумме, либо как процент с оборота.

- **Требование оплаты за размещение товара на «ходовом» месте.** Отдельную плату торговые сети взимают за «аренду» определенных магазинных полок. Например, хорошей позицией считается фронтальная зона полок в кассовой зоне. При этом торговая сеть не гарантирует постоянное размещение товара на арендованном месте.
- **Требование дополнительных бесплатных услуг, неадекватной дотации на покрытие расходов по продвижению товара.** Торговая сеть согласованные скидки получает в момент выставления фактуры, однако центральный офис может требовать для себя дополнительный бонус, выражающийся в % с оборота. Оплата вносится также за занесение товара в рекламный буклет, в котором зачастую отражена только цена товара, но не его свойства и качественные характеристики.
- **Требование скидок по причине открытия новой точки продаж.** Существует и такая практика, как требование первой партии товара бесплатно или составление пакета подарков для гостей в случае открытия новой точки продаж.
- **Требование работы «на комиссию», согласно которой товар остается собственностью поставщика вплоть до его продажи третьим лицам.** Сеть не несет ответственности за количество заказанного товара, непроданный товар остается расходом поставщика. В определенный момент времени перед концом срока годности от поставщика требуется либо снижение цены, либо замена товара на новый, или изъятие товара из магазина на средства поставщика. Обычно это касается товаров непродуктового ряда. Относительно последних ввиду их низкой оборачиваемости (за исключением сигарет) используется договорное продление сроков оплаты фактур: вместо установленных законом 30, например, 60 дней.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Таким образом, вступление торговых сетей на рынок Словакии привело к следующим результатам:

- Изменение структуры рынка со стороны предложения: укрупнение рынка, снижение роли оптовых поставщиков, исчезновение части традиционных небольших точек продаж.
- Перегруппирование потребителей на рынке со стороны спроса: значительную их часть «перетянули» на себя торговые сети.
- Товар стал более доступен в ценовом плане, однако уровень качества снизился.
- Изменение отношений между розничной торговлей и производителями товаров: появление новых, часто дискриминационных форм взаимодействия.
- Появление необходимости правового регулирования взаимоотношений между торговыми сетями и остальными участниками рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Dengov V., Gregova E. Social inequality in community and ways (or mechanisms) of its overcoming/

- Ekonomicko-Manažérske Spektrum, 2012, №1, С. 63-73
2. Iveta Pauhofová, Peter Stanek, Štefan Volner. Mýty a realita globálneho sveta/ Vydavateľstvo IRIS, 2013, 232 p., ISBN 9788081530135
 3. Деньгов В.В., Грегова Е. Принятие экономических решений в условиях неопределенности и риска. Методология и критерии принятия решений/ Ekonomicko-Manažérske Spektrum, 2010, №2, С. 28-45
 4. Деньгов В.В., Меркулов А.С. О соотношении обобществления и планомерности/ Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика, 1982, №2, С. 81-83
 5. Analýza správania sa obchodných reťazcov na trhu SR [Электронный ресурс]/Protimonopolný úrad Slovenskej Republiky, 2013 URL: <http://old.antimon.gov.sk/19/33/analyza-spravania-sa-obchodnych-retazcov-na-trhu-sr.axd> (дата обращения 25.10.2015)

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

Егоров Анатолий Юрьевич,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления в социальной сфере, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и прикладные аспекты проблемы повышения эффективности научных исследований и разработок. Раскрыт авторский подход к формированию концепции тройной спирали инновационного развития российской экономики. Показаны изменения в науке, экономике и политике, связанные с возникновением «тройной спирали». Рассмотрена экономическая основа теории «тройной спирали», базирующаяся в основном на эволюционной концепции объяснения траекторий развития технологий. Обосновано, что в ходе контроля государства или региональных органов должен обеспечиваться компромисс между дифференциацией и интеграцией компонент «тройной спирали».

Ключевые слова: *инновационное развитие, тройная спираль, инновационные системы, кластеры, институты, образование, наука, технологии.*

ON THE ISSUE OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF RESEARCH AND DEVELOPMENT

Egorov Y. Anatoly.,

doctor of economic Sciences, Professor of Department of Economics and Management in the social sphere, The Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional Education "Financial University under the Government of the Russian Federation", Moscow

ABSTRACT

The article deals with the theoretical and practical aspects of the problem of increasing the efficiency of research and development. Discloses the author's approach to the formation of the triple helix concept of innovative development of the Russian economy. The changes in science, economics and politics associated with the emergence of "triple helix". We consider the economic basis of the theory of the "triple helix", based mainly on the evolutionary explanation of the concept of technology development paths. It is proved that in the control of the state or regional authorities should be provided a compromise between differentiation and integration component of the "triple helix".

Keywords: *innovative development, the triple helix innovation systems, clusters, institutes, education, science, technology*

Проблема повышения эффективности научных исследований и разработок носит комплексный, многоаспектный характер. Остановимся на отдельных аспектах этой проблемы, которые в последнее время дискутируются на страницах отечественной и зарубежной.

Теоретические аспекты.

В современных работах по теории инноваций анализируются свойства и новые тенденции, в той или иной форме нашедшие отражение во взаимодействии государства, науки и бизнеса и оформившиеся в виде концепции «тройной спирали», или модели стратегических инновационных сетей [1].

Основной тезис теории «тройной спирали» заключается в том, что в системе инновационного развития доминирующее положение начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания. Причиной столь важного преобразования послужила логика развития науки, рождающей все больше синтетических направлений, которые включают как фундаментальные, так и прикладные исследования междисциплинарного характера и разработки. В этих областях наблюдается образование «кластеров», формирующих будущий потенциал инновационного развития (био- и нанотехнологии, информационные технологии), а связи между учеными, технологами и пользователями становятся качественно другими, так же, как и функции, выполняемые отдельными участниками [2].

Понятие «тройная спираль» усложняет представления о характере связей между технологическим развитием и его институциональной средой. В «двойных спиралях» часть связей между компонентами игнорируется и рассматривается влияние государства на рынок (это хорошо отражено в теории политической экономии). Взаимодействие технологий и рынка изучается в эволюционной теории, большая часть обратных связей при этом не учитывается. В «тройной спирали» наличие сети связей между участниками приводит к изменениям не только их самих, но и связей между ними [3].

Отбор компонент для формирования траектории развития «тройной спирали» считается случайным, поскольку в конечном счете случайными оказываются факт и момент открытия или изобретения. Они могут быть созданы и запатентованы в сфере, где не обеспечивают максимального эффекта и, следовательно, не выводят экономическую динамику на траекторию оптимального роста, как это было принято в неоклассических концепциях. На основе матричной структуры связей и институциональных компонент контроля создается возможность перехода от одной траектории к другой. В процессе развития каждой сферы по «спирали» траектории пересекаются, и именно на таких пересечениях или узлах появляется возможность перехода от случайно сложившейся траектории на национальном или корпоративном уровне к новой траектории. Это до определенного момента обеспечивает возможность устойчивого экстенсивного развития, поскольку данные компоненты могут идеально адаптироваться друг к другу в разных отраслях и производствах. Однако траектория устойчивого развития страны в целом обеспечивается интеграцией компонент «тройной спирали» так, чтобы отбор технологий и рынков происходил в долгосрочной перспективе. Значит, в ходе контроля государства или региональных органов должен обеспечиваться компромисс между дифференциацией и интеграцией. Таким образом, «двойные спирали» между государством и рынком, с одной стороны, наукой и бизнесом - с другой, в современных условиях экономики знаний недостаточны для динамичного развития. Они не имеют механизмов контроля по типу отрицательной обратной связи между всеми участниками, а «тройные спирали», выигрывая в условиях контроля, являются системами высокого уровня неопределенности и сложности, что приводит к затруднениям в организации управления [4].

Решение данных проблем предлагается искать в формате усовершенствованной «модели тройной спирали». Концептуальная идея состоит в том, что современный сектор высшего образования объединяет структуры, воспроизводящие и накапливающие знания, в этом секторе готовятся носители этого знания,

создается человеческий капитал. Это – базовый элемент модели тройной спирали, двумя другими элементами которой являются государство и предпринимательский сектор. Государство должно обеспечивать базовые внешние условия – формировать институциональное обеспечение научной и образовательной деятельности. Предпринимательский/производственный сектор призван обеспечить необходимую инфраструктуру, как правило, за счет государственных бюджетных средств, так как это объекты научно – технической инфраструктуры в большинстве являются общественным благом [5].

На сегодня в России существует проблема прерывания инновационной цикла на этапе перехода от фундаментальных исследований через НИОКР к коммерческим технологиям. Отмечается низкий уровень развития сектора прикладных разработок и неразвитость инновационной инфраструктуры в части коммерциализации передовых технологий.

Ресурсы предпринимательского сектора ориентированы в большей степени на закупку импортного оборудования. Капитализация высокого интеллектуального ресурса происходит преимущественно вне пределов России, а значительные средства предпринимательского сектора исключены из процессов воспроизводства отечественного сектора исследований и разработок.

Существенны проблемы понимания необходимости согласования интересов, целей и задач участников инновационного комплекса. По нашему мнению, вычленение отдельных частных интересов ведет к рассогласованию и конфликтам. Общей заботой в таком случае может быть эффективное функционирование региональной инновационной научно-образовательной среды.

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ.

В период радикальных социально-экономических трансформаций именно прикладная наука страны понесла наиболее ощутимые потери ввиду распада курирующих их министерств, повального акционирования и ликвидации большинства отраслевых НИИ и КБ [6].

Сегодня университеты, академии наук могли бы выступить с инициативой о координации и поддержке фундаментальных исследований в прикладных НИИ и вузах за счет выделения дополнительных государственных средств в рамках принятой Программы фундаментальных исследований России. Необходимо организовать сбалансированный, заинтересованный обмен кадрами между академической, отраслевой, вузовской и корпоративной наукой, используя большой зарубежный опыт в этом деле [7].

В условиях реструктуризации прикладной науки и её масштабного сокращения университеты и академии могут стать центрами «сборки», включив в свой состав ряд институтов, лабораторий и групп из прикладной науки, ещё сохранивших высокий научный уровень и кадровый потенциал. Взяв на себя ответственность за кадровый научный потенциал всей страны, эти организации станут поставщиками научных кадров для возникающих новых направлений прикладной науки и техники, подобно тому, как в своё время АН СССР снабдила квалифицированными кадрами атомный и ракетный проекты страны.

Уровень сотрудничества между высшей школой и промышленностью необходимо повышать путем создания межведомственных инновационных Центров при национальных исследовательских университетах, наукоградах или Отделениях РАН. В каждом таком центре будут работать специа-

листы, понимающие как специфику научного творчества, так и конкретные запросы частного и государственного секторов. Их задачей станет поиск возможностей промышленного применения имеющихся наработок, установление контактов и подготовка совместных проектов. Центры также должны оказывать юридическую и административную поддержку совместным проектам [8].

Для выполнения конкретных научно-исследовательских работ в интересах промышленности представляется целесообразным создание «виртуальных» лабораторий и институтов с опорой на крупных ученых и специалистов, работающих в академической и отраслевой науке. В них, минимизируя бюрократические издержки, представители академической, отраслевой, вузовской и корпоративной наук могли бы вместе работать над конкретными научно-техническими проблемами, взаимно дополняя друг друга, совместно используя стенды, суперкомпьютеры, научное оборудование и иные ресурсы.

Ответственным делом является организация эффективного международного научного сотрудничества. Необходимо разработать действенную государственную политику в области международного научного сотрудничества, которая ориентируется на совместные исследования и конкурентоспособные разработки, в том числе с научной диаспорой, на продвижение научной продукции на мировой рынок. При этом важным элементом является соблюдение прав на интеллектуальную собственность.

Следует активно участвовать в организации и проведении совместных исследований, прежде всего в самых актуальных для страны и мира научных направлениях с использованием зарубежных экспериментальных установок, не имеющих аналогов в России (мегапроекты) [9]. Участие в международных мегапроектах открывает российским ученым доступ к самым современным и уникальным устройствам и приборам. Вместе с тем Россия может предложить свои уникальные установки и стенды, на основе которых могли бы создаваться международные исследовательские центры высокого уровня.

В этой связи необходимы усилия по созданию в ведущих научных организациях условий для превращения их в центры реализации крупных международных проектов и программ, расширение практики привлечения к исследованиям зарубежных учёных в рамках научного обмена. [10]. Следует приветствовать участие российских ученых в научных, научно-технических и инновационных проектах других стран и транснациональных корпораций, а также в межгосударственных наукоёмких проектах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты-предприятия – государство. Инновации в действии / пер. с англ.; под ред. А.Ф. Уварова. Томск, 2010.
2. Вихревая модель экономического развития хозяйственных систем. Егоров А.Ю., Сельсков А.В. Известия Волгоградского государственного технического университета. 2009. Т. 8 №4(52). С. 41-51.
3. Дежина И., Киселева В. «Тройная спираль в инновационной системе России»; Финансово-Экономическое Высшее образование. Фак-т финансов и банк. дела РАНХиГС. 2012г., Экономический портал.,www.fib.ru
4. Вогман О.С., Егоров А.Ю., Пилипенко П.П. К вопросу о формировании концепции «Тройной спирали» инновационного развития российской экономики. - М.: Транспортное дело России, № 6, ч. 2, 2013.
5. Егоров А.Ю., Логвинов Д.А. Концепция тройной спирали в структуре взаимосвязей инновационной экономики и образования. // Инновационная экономика. – 2012 - № 4-5 (9). – С. 23-25.
6. Суловицкая Г.В., Роль систем менеджмента качества в формировании «тройной спирали» инновационного развития. // Креативная экономика. — 2011. — № 2 (50). — С. 13-18.
7. Развитие инновационной деятельности российских вузов. Сафронова, А.А., Дроздов, В.Ф. [Интеграл](#). 2008. № 3. С. 99
8. Экономика, научные знания и инновационное образование. Интеграция экономических и информационных специальностей в инновационной экономике. Меркулина И.А. Российское предпринимательство. 2009. №2-1. С. 131-135.
9. Влияние международной экономической интеграции на развитие национальной экономики. Сафронова, А.А., Алексе А. Инновационная экономика и современный менеджмент. 2014. №1 (1). С. 20-26.
10. Organization of favorable investment climate in the market of development and implementation of investment projects. Sibirskaia E., Mikheykina L., Egorov A., Safronova A., Ivashkova T. Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. T.6 № 36. С. 134-146

ВЫБОР ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ПОЛИКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОЦЕНКЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Ерастов Александр Евгеньевич
соискатель ФГАОУ ВО СПбПУ, Санкт-Петербург

Новикова Ольга Валентиновна
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и менеджмент в энергетике» ФГАОУ ВО СПбПУ,
Санкт-Петербург

Макаров Василий Михайлович
доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и менеджмент в энергетике» ФГАОУ ВО СПбПУ,
Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

Цель. Целью исследования является поиск и отбор критериев при использовании поликритериального метода оценки эффективности региональной политики энергосбережения.

Метод. В рамках исследования авторами использовались общенаучные и частные методы, в частности методы логического анализа, системного и комплексного анализа, метод классификации, а также метод качественного анализа действующих нормативно-методологических и нормативно-правовых актов.

Результат. По результатам исследования предложены критерии эффективности, наиболее полно характеризующие изменение управляемой подсистемы, которые используются при поликритериальном подходе оценки региональной политики энергосбережения.

Выводы. Критерии, отобранные в результате исследования, являются важным элементом методики поликритериального подхода к оценке политики энергосбережения как института регионального управления, которая сможет применяться для формирования рейтинга эффективности региональной политики регионов РФ для оценки результатов деятельности региональных органов исполнительной власти.

ABSTRACT

Background. The aim of the research is the search and selection criteria for the use of multicriteria method of evaluating the effectiveness of the regional policy of energy conservation.

Methods. In the study, the authors used general scientific and private practices, in particular the methods of logical analysis, a systematic and comprehensive analysis, classification method, and the method of qualitative analysis of the existing regulatory and methodological and legal acts.

Result. According to a study carried out the search criteria for the effectiveness of energy saving policy that best characterizes the change in the controlled subsystem, which are used in multi-criteria approach, evaluating the effectiveness of the regional policy of energy conservation.

Conclusion. The criteria selected by the study are an important element method multicriteria approach to the evaluation of energy saving policy as an institution of regional governance that can be used to form a ranking of effectiveness of regional policy of the regions of the Russian Federation to assess the performance of the combined regional authorities.

Ключевые слова: управление энергосбережением, регион, региональная политика энергосбережения и повышения энергетической эффективности, показатель эффективности, поликритериальный метод.

Keywords: energy management, the region, the regional policy of energy conservation and energy efficiency, indicator of efficiency, multi-criteria method.

С 2009 года в России поставлена задача максимально повысить энергетическую эффективность экономики страны. Горизонт планирования в соответствии со стратегическими документами – 2020 год. Эта задача требует системности в своей реализации, общей эффективной координации действий федерального правительства и региональных властей. Возникает необходимость в оценке результатов деятельности органов исполнительной власти, в т.ч. на уровне субъектов РФ, реализующих политику энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Политику энергосбережения и повышения энергетической эффективности можно охарактеризовать как административно-правовое и финансово-экономическое регулирование на соответствующем уровне (федеральном,

региональном, муниципальном, ведомственном), направленное на создание необходимых условий организационного, материального, финансового и другого характера для уменьшения объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их использования [7].

На данном этапе необходимо определиться, что понимать под эффективностью в рамках исследования. Авторы словарей в области менеджмента в некоторых определениях терминов (см., например, эффективность производства, эффективность экономическая [4, с. 1278]) отождествляют понятия эффективность и результативность, одновременно не выделяя понятие результативность в отдельный термин (см, например, [4], [3], [5]). Поэтому в рамках исследования

мы будем считать тождественными понятия эффективность и результативность применительно к некоторым показателям. Также необходимо заметить, что по нашему мнению для оценки эффективности политики энергосбережения неприменим классический подход к определению эффективности только через связь между достигнутым результатом и использованными ресурсами. Возникает необходимость соотносить полученный результат не только с использованными ресурсами (финансовыми, материальными, трудовыми, временными и др.), но и с возможными влияниями и ограничениями [8], системным эффектом, связанными с реализацией политики энергосбережения.

Применение монокритериального подхода при оценке эффективности региональной политики энергосбережения, предполагающего выбор из множества показателей, характеризующих изменение управляемой подсистемы (субъект РФ как совокупность хозяйствующих субъектов - домохозяйств, организаций различной формы собственности и государства в лице органов власти с присущими им свойствами энергоэффективности), единственного показателя, в основе которого лежит единственный признак (например, энергоемкость ВРП), на наш взгляд, является некорректным. При этом подходе остальные воздействующие факторы либо не учитываются, либо предполагается, что их значения неизменны (или меняются несущественно).

Поликритериальный подход является, на наш взгляд, более целесообразным, так как оценка эффективности региональной политики энергосбережения предполагается с использованием совокупности показателей, наиболее полно характеризующих изменение управляемой подсистемы.

Целью настоящего исследования является поиск критериев эффективности политики энергосбережения как института регионального управления и формирования поликритериального методологического подхода оценки эффективности региональной политики энергосбережения. Предметом оценки являются результаты деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ, реализующих региональную политику энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Для достижения поставленной цели сформированы следующие задачи:

1. провести анализ существующих методологических подходов оценки эффективности государственного управления;
2. осуществить поиск критериев эффективности политики энергосбережения, наиболее полно характеризующих изменение управляемой подсистемы;
3. сформировать критерии отнесения показателей эффективности региональной политики энергосбережения к выбранным группам;
4. сформировать поликритериальный методологический подход оценки эффективности региональной политики энергосбережения.

Результаты. В рамках исследования в качестве методологической базы авторами использованы зарубежные подходы к оценке эффективности государственного управления и менеджмента (CAF, GRICS, SIGMA, PART, WGI и др.), а также методики оценки и мониторинга эффективности деятельности исполнительных органов государственной власти, применяемые на федеральном и региональном уровне в РФ и странах СНГ.

Анализ выявил, что поликритериальный подход предполагает использование интегральной функции, обобщающей совокупность показателей, характеризующих изменение управляемой подсистемы, в едином интегральном критерии. Это обстоятельство накладывает ряд дополнительных требований:

1. возникает необходимость отбора ряда факторов (критериев), наиболее точно описывающих эффективность управляемой подсистемы;
2. возникает необходимость группировки факторов;
3. также возникает необходимость оценки значимости (весов) выбранных факторов, которые используются для формирования интегральной оценки.

Помимо этого, отобранные критерии должны соответствовать требованиям:

- SMART - конкретность (specific), измеримость (measurable), достижимость (achievable), релевантность (relevant), привязанными к определенному периоду времени (time-certain);
- CREAM - объективность и контролируемость (clear), релевантность (relevant), экономичность (economy), адекватность (adequate), возможность мониторинга (monitorable);
- 4C - четкость (clearness), полнота (completeness), комплексность (complexity), непротиворечивость (consistency).

Таким образом, поликритериальный подход характеризуется методологической сложностью, что требует разработки четкой методики расчета интегральных показателей эффективности региональной политики энергосбережения.

В качестве исходных данных для отбора критериев, наиболее точно описывающих эффективность управляемой подсистемы, авторами использовались нормативно установленные методики по формированию целевых показателей энергосбережения региональных программ; информация, предоставляемая субъектами РФ для подготовки Минэнерго РФ доклада о состоянии энергосбережения и повышения энергетической эффективности в РФ; критерии оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности; открытые статистические данные.

В рамках исследования предполагается детализация и классификация показателей по достаточно широко используемой в менеджменте структуре, позволяющей прицельно оценить полученные итоги деятельности [6]:

- а) показатели входящих ресурсов (Input measures);
- б) показатели процессов (Process measures);
- в) показатели непосредственных результатов (Output measures);
- г) показатели конечных эффектов (Outcome measures);
- д) показатели влияния (Impact measures).

Критерии отбора показателей и отнесения их к выделенным выше группам (по аналогии с выделением критериев Клиш Н.Н. в рамках своего исследования [2]), а также примеры некоторых показателей, характеризующих эффективность региональной политики энергосбережения, мы приводим в Таблице 1.

Таблица 1
Классификация показателей эффективности, характеризующих региональную политику энергосбережения

Группа показателя эффективности	Критерий отбора показателя	Примеры некоторых показателей
Показатели входящих ресурсов (Input measures)	Показатели, характеризующие затраты на осуществление региональной политики в области энергосбережения	Объем финансовых средств, выделенных на реализацию региональной программы энергосбережения
		Объемы материальных, трудовых, временных ресурсов, использованных при осуществлении региональной политики в области энергосбережения
Показатели процессов (Process measures)	Показатели, характеризующие сроки (в т.ч. нормативно-установленные) исполнений действий в рамках осуществления региональной политики в области энергосбережения	Доля объема энергетических ресурсов, расчеты за которую осуществляются с использованием приборов учета, в общем объеме потребляемых энергоресурсов
		Доля организаций, прошедших энергетическое обследование в установленный срок
Показатели непосредственных результатов (Output measures)	Показатели, характеризующие объем проделанной работы (оказанных услуг)	Отношение расходов на приобретение энергетических ресурсов к объему валового регионального продукта субъекта Российской Федерации определяется по формуле
		Доля объема энергоресурсов, производимых с использованием ВИЭ, в общем объеме энергетических ресурсов, производимых на территории субъекта Российской Федерации
		Отношение экономии энергоресурсов и воды в стоимостном выражении, достижение которой планируется в результате реализации энергосервисных договоров (контрактов), заключенных органами государственной власти и государственными учреждениями субъекта РФ, к общему объему финансирования региональной программы
Показатели конечных эффектов (Outcome measures)	Показатели, характеризующие степень достижения целей и задач органов власти и (или) изменение в состоянии целевой группы потребителей услуг	Энергоемкость валового регионального продукта субъекта Российской Федерации (для фактических и сопоставимых условий)
		Удельный расход тепловой энергии в многоквартирных домах (в расчете на 1 кв. метр общей площади)
		Удельный расход топлива на выработку электрической энергии тепловыми электростанциями
Показатели влияния (Impact measures)	Показатели, характеризующие эффект воздействия органов гос. власти на управляемую подсистему	Сумма средств, сэкономленных при реализации региональной политики энергосбережения
		Число граждан, удовлетворенных качеством региональной политики энергосбережения

Представив политику в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в контексте системы государственного управления энергосбережением и повышением энергоэффективности, можно графически увязать выбранные нами критерии эффективности с системой регионального управления энергосбережением (см. Рис.1).

С точки зрения кибернетики государственное управление, как и любое управление, представляет собой систему, состоящую из управляющей подсистемы (субъекта управления) и управляемой подсистемы (объекта управления), между которыми существует взаимодействие. При этом взаимодействие предполагает наличие информационных потоков не только от субъекта к объекту управления, но и в обратном направлении. [7].

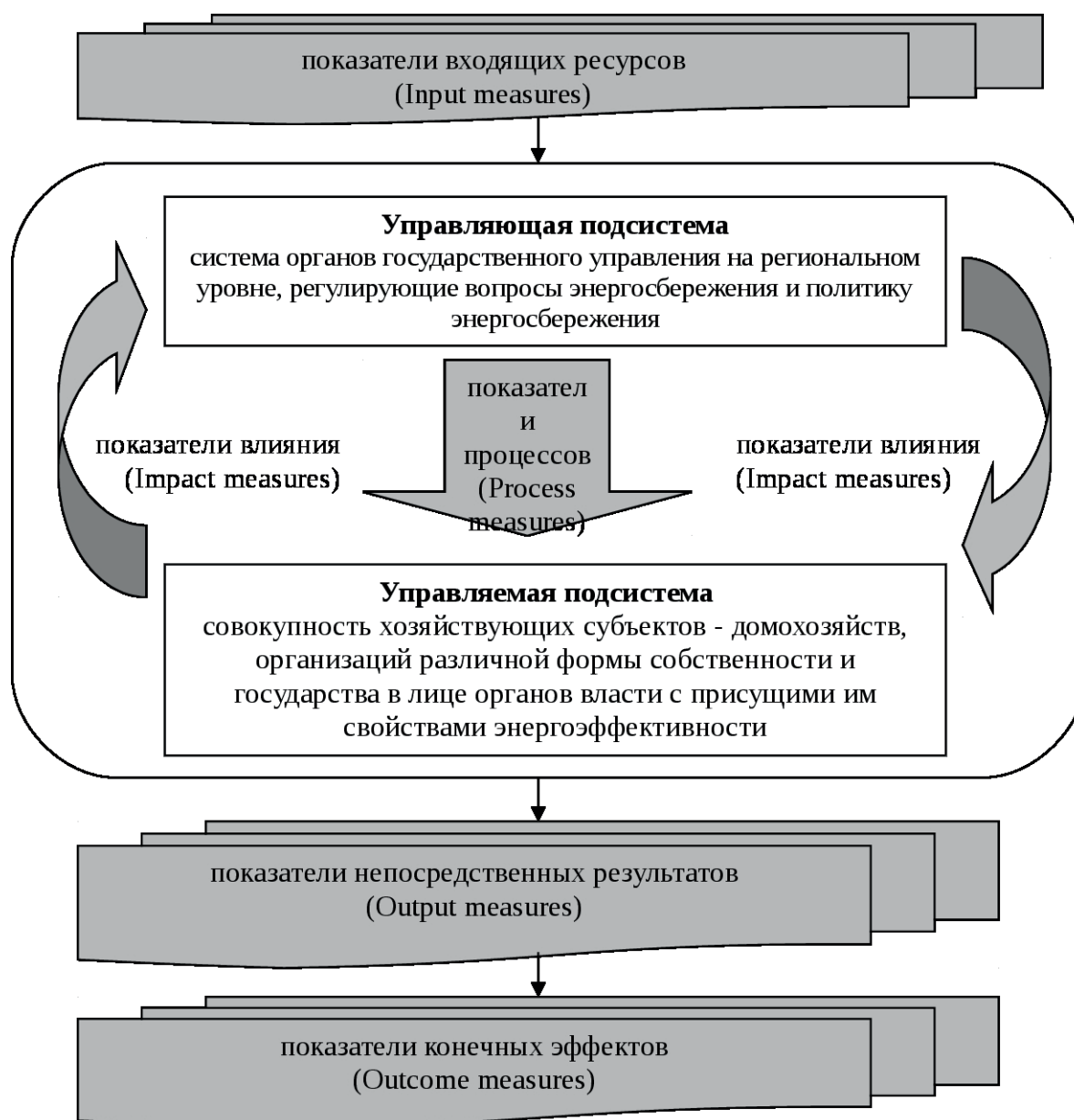


Рисунок 1 Региональная система управления энергосбережением и характеризующие ее показатели эффективности

В системе государственного управления в области энергосбережения в качестве управляющей подсистемы будем рассматривать систему органов государственного управления на региональном уровне управления. В соответствии со ст.6 261-ФЗ к полномочиям таковых органов относится формирование и осуществление государственной политики энергосбережения [6].

Управляемой подсистемой, как мы заметили ранее, будем считать совокупность хозяйствующих субъектов региона - домохозяйств, организаций различной формы собственности и государства в лице органов власти с присущими им свойствами энергоэффективности.

Для научного обоснования системы факторов (критериев), наиболее точно описывающих эффективность управляемой подсистемы, авторами в работе используется метод канонических корреляций, позволяющий находить максимальные корреляционные связи [1].

Вывод. В рамках формирования поликритериального методологического подхода оценки эффективности региональ-

ной политики энергосбережения авторами проведен отбор критериев эффективности, характеризующих региональную политику энергосбережения. Далее предполагается формирование алгоритма расчета и разработка методики количественной оценки политики энергосбережения как института регионального управления. Применение разработанной методики позволит осуществлять формирование рейтинга эффективности региональной политики энергосбережения для оценки результативности деятельности совокупности региональных органов исполнительной власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дубров А.М. Многомерные статистические методы для экономистов и менеджеров [Текст] : учеб. для студ. экон. спец. вузов / А. М. Дубров. - М. : Финансы и статистика, 2011. - 350 С.
2. Клищ Н.Н. Повышение результативности деятельности государственных служащих: автореф. дис. ... к-та экон. наук. М., 2006. 26 С.

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. 512 с.
4. Экономика и управление, финансы и право: словарь-справочник [Текст] / Сост. Л.П.Кураков, В.Л. Кураков, А.Л.Кураков. - М. : Вуз и шк., 2004. - 1288 с.
5. Экономико-математический энциклопедический / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. - М.: Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом «ИНФРА-М», 2003. - 688 с.
6. Сунгуров А.Ю. На пути к критериям эффективности деятельности института Уполномоченного по правам человека. // Институт Уполномоченного по правам человека: в поисках критериев эффективности. Серия «Библиотека Уполномоченного по правам человека в субъекте РФ». – Выпуск 8. – СПб.: Норма, 2010, с. 6- 58. А.Ю.Сунгуров. В поисках критериев эффективности института Уполномоченного по правам человека. // Политэкс, 2010, №4, С. 190-206.
7. Eraštov A.E, Novikova O.V. On the consistent terminology in the regional energy saving management system [Text] = К вопросу о единой терминологии в системе регионального управления энергосбережением / А. Е. Eraštov, О. V. Novikova // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Сер.: Экономические науки. - 2015. - № 2 (216). - С. 68-75.
8. Korolev I. A., Makarov V.M., Khabatchev L. D. (И.А. Королев, В.М. Макаров, Л.Д. Хабачев) Influence of the pricing policy in the Russian power industry on the gross domestic product (GDP) dynamics (Влияние ценовой политики в электроэнергетике России на динамику валового внутреннего продукта (ВВП)). – WIT Transactions on Ecology and the Environment, Vol 190, WIT Press, 2014, p. 191-198.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ

Жашаева Мариям Тахировна

Магистрант второго года обучения направления «Туризм», Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

Карданова Зарина Мухамедовна

Магистрант второго года обучения направления «Туризм», Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

АННОТАЦИЯ

Коммерческий успех любой фирмы и организации в условиях рыночной экономики невозможен без слаженной работы персонала, без заинтересованности каждого отдельно взятого работника в своей работе, в выполнении своих конкретных задач на высоком уровне.

ABSTRACT

The commercial success of any company and organization in a market economy is not possible without the teamwork of the staff, without interest of each individual employee in his work, in the performance of their specific tasks at a high level.

Ключевые слова: *общественное питание, управление персоналом, совершенствование управления.*

Keywords: *catering, personnel management, improving governance.*

Известно, что составляющие любого предприятия общественного питания — это сервис, кухня и интерьер. Когда из этой триады выпадает одна часть, перестает работать весь комплекс. Первое, с чем сталкивается гость — это качество сервиса. Специалисты отмечают, что на сегодняшний день главной причиной повторного прихода гостя является именно профессионализм работников, качество обслуживания, высокий уровень сервиса. Удовлетворение клиента в сфере обслуживания достигается вежливостью персонала и его отзывчивостью.

Персонал предприятий общественного питания представляет собой совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает предприятие и является важнейшей составной частью конечного продукта, одним из основных конкурентных преимуществ организации, и, следовательно,

качество обслуживания в этих организациях зависит от мастерства и сознательности служащих.

Следовательно, эффективное управление людьми превращается в одну из важнейших функций предприятий питания — в функцию управления персоналом. Это позволяет выделить задачу совершенствования управления персоналом в одну из ключевых в концепции развития индустрии общественного питания на микроэкономическом уровне.

Управление персоналом по содержанию гораздо шире, чем простое решение кадровых проблем. Оно ориентируется на определение будущих потребностей и развитие потенциала работника, а также на осознание каждым работником собственных задач, создание благоприятного трудового климата, мотивирующего персонал на достижение поставленных целей.

Цель управления персоналом на предприятии общественного питания состоит в том, чтобы мотивировать служащих на предоставление клиентам качественного и удовлетворяющего их обслуживания. А это невозможно без соответствующей координации действий персонала, мотивации и формирования корпоративной культуры, повышающей лояльность потребителей к предприятию общественного питания.

Актуальность темы данной работы состоит в том, что в наше время, индустрия питания самостоятельной и развитой цепочкой в сфере удовлетворения потребителей. Многочисленные кафе, рестораны, бары, закусочные и т.д. не могут существовать без грамотной работы персонала предприятия питания.

Представленные на российском рынке предприятия общественного питания настолько значительно отличаются друг от друга по концепции, числу посадочных мест, количеству занятого в них персонала и организационной форме, что создавать какую-либо обобщенную структуру управления настолько разными предприятиями практически не возможно.

Можно выделить лишь обязательные элементы, которые присутствуют в структуре управления персоналом любого предприятия питания.

Прежде всего, нужен руководитель, который назначается владельцем или учредителями для осуществления оперативной координации всей деятельности заведения. Это должностное лицо, может быть управляющим или директором (генеральным директором). В крупных заведениях у директора могут быть заместители. В подчинении управляющего находятся метрдотели, которые в свою очередь управляют официантами, барменами, помощниками официантов.

Нередко собственник предприятия является его управляющим. В этом случае именно он формирует концепцию организации, определяет направленность и стиль. Управляющий выполняет достаточно стандартные для руководителя любого бизнеса задачи: разрабатывает концепцию развития предприятия, определяет корпоративную культуру и стратегию позиционирования на рынке ресторанных услуг. В его обязанности также входит финансовый контроль за деятельностью предприятия, проведение маркетинговых, рекламных, рг-мероприятий и кадровое планирование.

Управление персоналом организации признано в России и за рубежом основной задачей менеджмента. Это обусловлено изменением роли и сущности управления персоналом в условиях перехода к информационному обществу, когда работник из объекта управления становится объектом-субъектом управления. Кроме изменения работника и характера его труда, происходит глобализация экономики, когда выравниваются технологические условия производства, сближается уровень заработной платы, так что только благодаря развитию человеческих ресурсов можно выиграть конкурентную борьбу на рынке.

В современных условиях управление персоналом становится все более важным для успешного управления всей компанией и в то же время все более сложным. На отношение человека к работе решающее влияние оказывают взаимные отношения людей именно в качестве индивидов, а не производителей, что побуждает уделять особое внимание социально-психологическим аспектам управления персоналом [1, с. 372].

Управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить ее эффективность, а само понятие «управление персоналом» рассматривается в достаточно широком диапазоне: от экономико-статистического до философско-психологического.

Система управления персоналом обеспечивает непрерывное совершенствование методов работы с кадрами и использованием достижений отечественной и зарубежной науки и наилучшего производственного опыта.

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их.

Управление персоналом занимает ведущее место в системе управления предприятием. Методологически эта сфера управления обладает специфическим понятийным аппаратом, имеет отличительные характеристики и показатели деятельности, специальные процедуры и методы – аттестация, эксперимент и другие методы изучения и направления анализа, содержания труда различных категорий персонала.

В нашей стране лишь в 90-е годы начал утверждаться новый подход к управлению персоналом. Как самостоятельной профессиональной деятельности в системе управления деловой организацией. В конце прошлого десятилетия происходит переход от кадровой работы к управлению персоналом и сразу же начинается его дальнейшая трансформация в управление человеческими ресурсами. При этом всё большую роль играет стратегический подход к управлению персоналом [2, с. 263].

В этих условиях меняются требования, как к руководителям, так и к подчиненным. В частности, фирмы стремятся избавиться от работников, которые либо лишь строят заманчивые планы, не подкрепляя их делами, либо стремятся повысить эффективность любой ценой.

Таким образом, можно сказать, что цель управления персоналом на предприятии общественного питания состоит в том, чтобы мотивировать служащих на предоставление клиентам качественного и удовлетворяющего их обслуживания. А это невозможно без соответствующей координации действий персонала, мотивации и формирования корпоративной культуры, повышающей лояльность потребителей к предприятию общественного питания. Персонал предприятий общественного питания представляет собой совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает предприятие и является важнейшей составной частью конечного продукта, одним из основных конкурентных преимуществ организации, и, следовательно, качество обслуживания в этих организациях зависит от мастерства и сознательности служащих. В современных условиях управление персоналом становится всё более важным для успешного управления всей организацией и в то же время всё более сложным.

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на интере-

сы, поведение и деятельность работников в целях максимального их использования.

Управление людьми — одна из наиболее важных областей управления организацией. Люди являются важнейшим ресурсом любой организации. Они создают новые продукты, аккумулируют и используют финансовые ресурсы, контролируют качество. Управление человеческими ресурсами может рассматриваться с разных точек зрения:

- как система разработки и реализации взаимосвязанных, тщательно продуманных решений по поводу регулирования отношений труда и занятости на уровне организации;
- как направление управленческой деятельности, в которой человеческий компонент (или персонал) организации рассматривается как один из важнейших ресурсов её успешного функционирования и развития, фактор её эффективности и роста, средство достижения стратегических целей [3, с. 37].

Следовательно, эффективное управление персоналом превращается в одну из важнейших функций предприятий питания. Это позволяет выделить задачу совершенствования управления персоналом в одну из ключевых в концепции развития индустрии общественного питания на микроэкономическом уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Авдеев В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология. М.: Финансы и статистика, 2008. — 960 с.
2. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом: учебник для вузов. М.: Юнити, 2002. — 560 с.
3. Маслов В.И. Этика предпринимателей и менеджеров России в эпоху смены ценностей. — Journal of Cross-Cultural Competence & Management, IKO-Verlag, Frankfurt-Wien, 2002, № 3.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВО РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Жуков Александр Леонидович

Аспирант, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет» (СПБГЭУ) г. Санкт-Петербург.

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена рассмотрению оценки эффективности организации, через оценку работы персонала. В данном исследовании разработана методика оценки эффективности работы. К основным показателям эффективности труда можно отнести показатели качества работы персонала и степени удовлетворения потребителей услуг. Данные показатели позволяют оценить организацию с двух сторон, с внешней и внутренней. С точки зрения качества работы персонала предлагается применить подход менеджмента качества и разработать критерии качества работы персонала. Для оценки удовлетворенности предлагается разбить показатель удовлетворенности на коэффициенты, являющиеся составляющими финальной оценки. Результаты исследования определяют, что данная оценка эффективности труда взаимосвязывает составляющие показатели и может быть полезна при использовании оценки для любой организации.

ABSTRACT

This article focuses on assessing the effectiveness of the organization, through evaluation of the work of the personnel. This study developed a method to measure performance. The main indicators of labor efficiency include indicators of quality of staff and customer satisfaction services. These indicators allow the organization to evaluate the two sides, with external and internal. In terms of the quality of staff proposed to apply a quality management approach and develop criteria for the quality of staff. For an assessment of satisfaction it offered to divide a satisfaction indicator into the coefficients which are components of a final evaluation. The results of research define that this assessment of labor efficiency are interconnected. The main indicators can be used when you want to evaluate any organization.

Ключевые слова: *эффективность, персонал, оценка персонала, эффективность труда, качество, удовлетворенность, методы оценки персонала.*

Keywords: *efficiency, personnel, performance appraisal, efficiency of work, labor efficiency, quality, satisfaction of consumers, personnel evaluation methods.*

Человеческие ресурсы – это один из важнейших факторов экономики. Результаты работы персонала играют ключевую роль в формировании эффективности всей организации в целом. Для достижения максимальной эффективности организация реализует разные цели и задачи, принимает стратегически важные решения. Сами по себе цели организации могут варьироваться от вида деятельности и делиться на материальные и нематериальные, так например, наряду

с целью получения максимальной прибыли, организация может ставить себе в качестве цели социальную или культурную цель. Тем не менее, вне зависимости от цели организации, ключевую роль играет ее персонал.

Как и любой процесс организации, деятельность персонала нуждается в постоянной оценке и корректировке. Важными составляющими оценки являются эффективность и качество работы персонала.

Существует множество определений персонала, так например, авторы Дейнека А.В., Жуков Б.М. в учебном пособии «Современные тенденции в управлении персоналом» дают следующее определение: «Персонал организации - это сотрудники организации, работающие по найму и обладающие определенными профессиональными и качественными характеристиками». [3] В данном определении ключевым является упоминание качественных характеристик

В системе управления персонала действуют две целевые ветки:

- Цели персонала, реализация которых представляет собой выполнение основных функций труда.
- Цели организации: использование персонала в соответствии с организационной структурой управления и повышение трудовой отдачи персонала.

Оценка эффективности и результативности персонала осуществляется не только для выявления надлежащей работы кадровой службы организации, но и также, для постоянного увеличения качества работы организации.

Большинство литературных источников рассматривают эффективность с разных точек зрения, но все они приходят к единому мнению, что Эффективность - относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение. [7] На основании определения можно сделать вывод, что эффективность труда является количественным показателем, характеризующим отношение результата трудовой деятельности к показателю затрат трудового времени. Стоит отметить, что данный показатель характерен для производственной деятельности, что в некотором роде осложняет оценку деятельности связанную с оказанием услуг. В данном случае элементом эффективности может служить оценка качества предоставления услуг.

Можно сказать, что эффективный труд – это тот труд, в котором при соотношении результата к затратам (временным, денежным), ресурсы используются наиболее рационально, как трудовые, так и материальные.

Исходя из определения, эффективность труда показывает характер использования ресурсов труда, времени потраченного на работу, качество выполненной работы. И может быть записана в виде формулы (1.1):

$$\mathcal{E} = \frac{P}{Z_{тр}}, \quad (1.1),$$

где

\mathcal{E} – Эффективность труда;

P – Результат;

$Z_{тр}$ – Затраты труда.

На основании вышеизложенного, можно сделать основной вывод, что эффективность труда показывает характер использования ресурсов труда, времени потраченного на работу, качество выполненной работы.

Проблема оценки эффективности деятельности на протяжении долгих лет была «головной болью» большинства менеджеров различных компаний. К сожалению, нет универсального решения данной проблемы, и оценка персонала сводится лишь кадровому делопроизводству, а возможности сотрудников зачастую остаются нераскрытыми.

Безусловно, оценка персонала это трудоемкий процесс, требующий от руководства постановки конкретных целей и задач. Оценка можно разбить на три этапа:

- подготовительный, когда осуществляется предварительная работа, выделяются цели и задачи оценки, планируется результат проведения оценки, определяется методология исследования;
- оценка, когда осуществляется сбор персональных данных с учетом поставленных целей и задач;
- анализ данных, когда осуществляется выделение основного массива данных и сопоставление его поставленным задачам. На данном этапе идет выявление сильных и слабых сторон, а также осуществляются предложения по улучшению качества работы персонала. [4]

Оценка персонала тесно связана с компетенцией сотрудников, т.е. личными и профессиональными качествами. В свою очередь оценка эффективности труда будет заключаться в соответствии результата трудовой деятельности работника с поставленным результатом труда (результат труда – любой заявленный показатель в качественном или количественном выражении).

Оценка персонала это сложный процесс, имеющий свои особенности, участников и поставленные цели и задачи. Для того, чтобы наладить эффективную систему оценки трудовой деятельности персонала необходимо, в первую очередь, определить цели и задачи для организации. Такими целями могут быть, например, выявление трудозатрат работника на выполнение поставленной задачи, на сколько компетенции работника соответствуют занимаемой должности и прочее. На основании полученных результатов делается анализ с подробными выводами, коррелирующими с основной целью.

Для апробации фактов определяется методика оценки, которые при успешном рассмотрении и эффективном использовании вводятся на постоянной основе, формируя информационную базу каждого исследования. В целях достижения максимально объективной оценки необходимо проработать и выбрать правильные методы оценки.

Методы оценки труда – показатели, отражающие качественные и количественные характеристики объекта, дающие возможность измерить степень соответствия требованиям, заявленным в организации. Оценка труда акцентирует свое внимание на таких элементах, как: количество, качество и интенсивность труда. Под интенсивностью труда понимается затраченная сотрудником на выполнение задач и работ энергия (физическая и психологическая) за принятую единицу времени. [4]

Данная система по своей сути заявляет эталонный показатель, который хочет достигнуть организация и стремиться сопоставить имеющиеся показатели, а также привести их к максимально заявленному уровню. Эталонные показатели необходимы при использовании в последующем анализе результатов исследования. Требования к показателям оценки едины для любой организации и, как правило, заключаются в следующем:

- выбранные критерии оценки должны быть максимально просты и понятны, не только для человека, который оценивает, но и которого оценивают;
- информация, которая используется для оценки, должна быть открытой и доступной;

- результат оценки тесно связан с системойощрения, т.е. работник должен понимать, что это не пустая трата времени, что он извлекает из оценки индивидуальную выгоду.

Методы оценки персонала это не единственный инструмент при оценке эффективности, так например, одну из ключевых ролей играет качество выполнения работ и методы повышения качества.

Качество труда — один из наиболее важных показателей, который демонстрирует результат усилий, приложенных сотрудником при выполнении той или иной работы. Данный показатель способен определить степень пригодности работника к труду, охватывая при оценке его деловые, профессиональные и квалификационные данные. [5]

Интересно то, что оценка качества труда позволяет оценить весь спектр человеческих качеств, таких как личностные и деловые. В данном случае, как и описывалось ранее про эталонный показатель, используется набор качеств и характеристик эталонного сотрудника, которая по своей роли похожа на бенчмаркинг, для сравнения с имеющимися качествами сотрудников организации.

Иностранцы источники заявляют, что оценка качества труда появилась приблизительно в 70-х годах XX века на территории США и имела название «оценка по заслугам». После чего распространилась по всему миру. В России же данная оценка является инструментом стимулирования труда, т.к. используется при расчете премии или сдельного заработка.6

Опираясь на стандарты серии ИСО 9000 к основным причинам контроля качества можно отнести появление брака в работе и снижение удовлетворения качеством выполнения работы потребителей. В данном случае ссылка на стандарты ИСО идет не случайно, дело в том, что данная серия стандартов описывает качество конечного продукта, не описывая качество работы персонала. [1] Несмотря на это, можно сделать выводы, что модель оценки качества товаров, можно расширить и оценивать также необходимые услуги (работы) по схожей схеме. Так, например, есть предпосылки к рассмотрению процесса оценки качества товара наряду со схожими показателями оказания услуг (работ), а показатель удовлетворенности, получивших товар или услугу, в обоих случаях останется неизменным. [2]

Если рассматривать организацию с точки зрения процессного подхода, то на входе организация получает требования заказчика, а на выходе удовлетворенность. [8] Что наводит на определенную мысль, что эффективность можно разбить на две составляющие:

1. Внутренняя. (Внутриорганизационная работа – разработка и постоянное улучшение методов оценки качества работ, постоянный мониторинг работы персонала);
2. Внешняя – оценка удовлетворенности потребителей.

Основываясь на вышеизложенном, для определения эффективности работы организации, ключевыми будут два фактора: эффективность работы персонала и удовлетворенность этой работой потребителей услуг (работ). Как уже говорилось, для оценки эффективности работы персонала применяются определенные методы, в то время как оценка удовлетворенности потребителей услуг (работ) требует индивидуального подхода. Для оценки удовлетворенности потребителей можно также разработать показатели, а имен-

но разбить всю удовлетворенность на коэффициенты удовлетворенности по следующему принципу:

- степень обжалования потребителей услуг ;
- степень выполнения сроков оказания услуг;
- степень участия потребителя услуги в разработке или доработке конечной услуги;

ОЦЕНКА ПО КОЭФФИЦИЕНТУ «ОБЖАЛОВАНИЕ УСЛУГ»

Оценка качества оказания услуг в данном блоке определяется с помощью показателя «доля жалоб по услугам, оказанным в отдельно взятой организации».

Оценка качества оказания услуг проводится на основе информации по обжалованию услуг. В информации указываются сведения о физических и юридических лицах, получивших услуги, а также их жалобах на оказанные организацией услуги.

Коэффициент представляет собой отношение удовлетворенных жалоб к общему количеству человек получивших услугу и рассчитывается по формуле 1.2:

$$K_{ж} = \left(1 - \frac{a}{b}\right) * 100\% \quad , (1.2)$$

где $K_{ж}$ – коэффициент обжалования;

a – количество организаций выдвинувших жалобы по оказанным услугам, шт.;

b – общее количество физических и юридических лиц, получивших услуги организации, шт.

Далее предлагается оценка по срокам выполнения услуг:

ОЦЕНКА ПО КОЭФФИЦИЕНТУ «СТЕПЕНЬ ВЫПОЛНЕНИЯ СРОКОВ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ»

Оценка качества оказания услуг по данному коэффициенту определяется с помощью доли услуг, оказанных организацией с нарушением заявленных сроков.

В информации указываются сведения об оказанных услугах и фактических нарушениях заиленных сроков.

Стоит отметить, что в оценке этого коэффициента велик риск получения необъективной информации, данный коэффициент подходит для организаций с существующей методикой получения достоверной информации, например государственной.

Оценка рассчитывается по формуле 1.3:

$$K_c = \frac{c}{d} * 100\% \quad , (1.3)$$

где K_c – коэффициент сроков выполнения услуг;

c - количество услуг выполненных в срок, шт.;

d - общее количество услуг организации, шт.;

ОЦЕНКА ПО КОЭФФИЦИЕНТУ «СТЕПЕНЬ УЧАСТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ УСЛУГИ В РАЗРАБОТКЕ ИЛИ ДОРАБОТКЕ КОНЕЧНОЙ УСЛУГИ»

Оценка качества осуществляется по критерию вовлечения в разработку и (или) доработку потребителей услуг.

В данном случае рассматривается оказание услуг консалтинга или разработки проектной документации.

Оценка рассчитывается по формуле 1.4:

$$K_p = \frac{g}{h} * 100\% \quad , (1.4)$$

где K_p – коэффициент разработки (доработки),
 g – количество услуг, в разработке либо доработке которых в отчетном периоде принимали участие потребители услуг, шт.;

h – общее количество услуг, шт.

В данном случае, интересен результат работ, так например, если рассматривать данную оценку в ходе работы государственных учреждений, результат может быть создание новых стандартов, например образовательных. Тогда на выходе мы получим количество новых документов с участием заинтересованных лиц (могут рассматриваться как физические, так и юридические) к общему количеству стандартов за период.

Итоговая оценка удовлетворенности потребителей услуг (работ) подставляет собой сумму коэффициентов по предыдущим показателям.

$$Y = K_{ж} + K_{с} + K_{p}, \quad (1.5)$$

Где Y - удовлетворенность;

$K_{ж}$ - коэффициент обжалования услуг;

$K_{с}$ - коэффициент сроков оказания услуг;

K_{p} - коэффициент разработки (доработки).

Ключевым коэффициентом из трех предложенных будет выполнение работы в срок, остальные коэффициенты показательными – о текущем ходе работ.

Идея разбить удовлетворенность на показатели не случайна, как видно из формулы, каждый показатель оценивается по своим критериям, что в свою очередь дает возможность определить, в случае чего, «слабое звено», а именно предотвратить возможные недочеты на стадии формирования финальной оценки, тем самым исправить не весь процесс оценки, а лишь его элемент.

Резюмируя видно, что эффективность работы организации напрямую зависит от работы персонала и удовлетворенности потребителей данных результатов труда, вне зависимости, кто они будут, простые покупатели или вышестоящее руководство, которое тоже можно рассматривать с точки

зрения потребителей услуг. Благодаря чему, можно сделать вывод, что рассматривая показатели качества выполнения работы необходимо учитывать характеристики всех факторов, влияющих на процесс. Для оценки внутренних факторов можно разработать методiku оценки качества работы и предоставления услуг (работ), а для оценки внешних факторов – удовлетворенности потребителей услуг (работ), также как и в случае с оценкой качества, разработать систему показателей (коэффициентов), которые, при анализе дадут объективную оценку деятельности организации в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Национальный стандарт Российской Федерации «ГОСТ Р ИСО 9000 - 2011. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»
2. Национальный стандарт Российской Федерации «ГОСТ Р ИСО 9001 – 2011. Системы менеджмента качества. Требования»
3. Дейнека А.В., Жуков Б.М. Современные тенденции в управлении персоналом. Учебное пособие. Издательство «Академия Естествознания», 2009 [сайт]. URL: <http://www.rae.ru/monographs/53-2077> (дата обращения: 23.09.2015).
4. Кафидов В.В. Управление персоналом: Учебное пособие. – 2009.
5. Кукина С.Д. Управление трудовым потенциалом предприятий региона как база в формировании качества трудовой жизни // Экономика и управление. – 2010. – №. 1.
6. Курочкин В.Н. Организация, нормирование и оплата труда. Учебное пособие. Издательство Директ-Медиа – М.-Берлин, 2014
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011.
8. Официальный сайт Философия управления качеством: средства и приемы TQM:[сайт]. URL: <http://quality.eup.ru/MATERIALY8/FUKSIPTQM/fuksiptqm7.html> (дата обращения: 23.09.2015).

УДК 316.48:519.87

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ МЕТОД ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Камалова Патина Махачовна**Старший преподаватель кафедры «Экономики и управления» Махачкалинского филиала МАДИ
г. Махачкала*

THE SYSTEM OF INDICATORS AND ECONOMIC-MATHEMATICAL METHOD OF ASSESSING THE QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION AT THE REGIONAL LEVEL

Аннотация

Повышение качества жизни в регионах является одной из важнейших проблем развития регионов. Оценка качества жизни предусматривает сравнение значений соответствующих показателей во временном или в пространственном аспекте. В настоящее время используются различные методики оценки качества жизни населения государства, регионов. В данной работе представлен экономико-математический метод оценки качества жизни, который заключается в построении модели и последующем изучении реального процесса через рассмотрение подобных ему и более доступных характеристик модели. В статье приведено соотношение, которое позволяет, при наличии соответствующих исходных данных, проводить сравнительный анализ изменения качества жизни во времени, по регионам и по категориям граждан.

Ключевые слова: уровень качества жизни населения, качество жизни, оценка качества жизни, интегральный индекс качества жизни, показатели оценки качества жизни населения

ABSTRACT

Improving the quality of life in the regions is one of the most important problems of development of regions. Assessment of quality of life involves comparing the values of the relevant indicators in temporal or in the spatial aspect. Currently used different methods of assessing the quality of life of the population of the state, the regions. This paper presents mathematical method of assessing the quality of life, which is to build a model and then studying the real process through the consideration of similar and more affordable model characteristics. In the article, the ratio that allows you, with appropriate baseline data, comparative analysis of changes in quality of life across time, regions and categories of citizens.

Keywords: the level of quality of life, quality of life, assessment of quality of life, The integral index of quality of life, the indicators to measure the quality of life of the population

В современной социально-ориентированной экономике важной функцией государства является обеспечение высокого уровня качества жизни населения, что способствует наиболее полной реализации человеческого потенциала и сохранению социальной стабильности общества. Переход к рыночной экономике и другие реформы 90-х годов повлекли снижение уровня жизни, рост безработицы, расширение социального разрыва между богатыми и бедными слоями населения, а в конечном итоге – неизбежное снижение качества жизни населения.

Становление и развитие рыночных отношений, новые социально-экономические условия жизнедеятельности, появление возможностей осмысления реальных жизненных стандартов, достигнутых в странах с развитой рыночной экономикой, а также практические нужды, связанные с необходимостью проведения количественных измерений и оценок качества жизни, поиска новых механизмов повышения благосостояния общества, подталкивают ученых к комплексному и детальному изучению проблем качества жизни. Необходимость комплексного решения проблем повышения качества жизни и обеспечения социальной стабильности связана также с прямой и обратной зависимостью этих процессов: с одной стороны, повышение качества

жизни населения служит основой обеспечения социальной стабильности, а с другой – социальная стабильность способствует росту качества жизни. [4]

По определению ВОЗ качество жизни — это восприятие индивидами их положения в жизни в контексте культуры и системе ценностей, в которых они живут, в соответствии с целями, ожиданиями, нормами и заботами. Качество жизни определяется физическими, социальными и эмоциональными факторами жизни человека, имеющими для него немаловажное значение и на него влияющими.

Качество жизни — это степень комфортности человека как внутри себя, так и в рамках своего общества. Качество жизни населения является интегральным показателем, всесторонне характеризующий экономическое развитие общества, уровень материального, медико-биологического благосостояния каждого человека.

Оценка качества жизни предусматривает сравнение значений соответствующих показателей во временном (преимущественно ретроспективном) или в пространственном (межтерриториальном или межгрупповом) аспекте. Интегральный индекс качества жизни характеризует статическое состояние населения определенной территории в определенный момент времени и отражает динамику развития

между измерениями. Проведение таких сопоставлений позволяет производить оценку влияния проводимых преобразований на жизнь населения на основе системы частных и комплексных индикаторов, характеризующих качество жизни отдельного человека, группы лиц, населения муниципального образования, региона или страны в целом.

В настоящее время используются различные методики оценки качества жизни населения государства, регионов. [1-3]

Отечественные методики оценки социально-экономического развития охватывают круг объективных показателей, которые позволяют оценивать уровень и качество жизни населения. Федеральная служба государственной статистики предлагает набор показателей, которые объединены в следующие разделы:

1. интегральные показатели (макроэкономические, демографические, показатели экономической активности, показатели пенсионного обеспечения);
2. показатели материальной обеспеченности населения (доходы домашних хозяйств и неравенство в распределении);
3. показатели личного потребления (стоимость минимальной потребительской корзины, величина прожиточного минимума, структура и динамика потребительских расходов);
4. жилищные условия;
5. показатели образования;
6. показатели здравоохранения;
7. показатели культуры, туризма и отдыха;
8. индикаторы общественного порядка.

По своему содержанию используемые в отечественной практике системы статистических показателей достаточно близки к системе показателей качества жизни, разработанной ООН. В Докладе ПРООН (программа развития Организации Объединенных Наций) страны ранжируются по уровню качества жизни, точнее по ИЧПР – индексу развития человеческого потенциала (Human Development Index) [5.С.315]. Он рассчитывается как среднеарифметическая трех показателей: ожидаемая продолжительность жизни (Иж), уровень образования (Iоб) и уровень жизни.

Поскольку показатели, на основе которых оценивается качество жизни, относятся к совершенно разным сферам деятельности, то методы оценки их значений различны. То есть ввиду большого числа анализируемых показателей необходим не один, а целый комплекс методов исследования: статистических, социологических, экономико-математических. В данной работе нас интересуют экономико-математический метод оценки качества жизни.

Экономико-математический метод исследования заключается в построении модели (образа реального процесса или явления) и последующем изучении реального процесса не непосредственно, а через рассмотрение подобных ему и более доступных характеристик модели.

Применительно к задаче оценки уровня жизни, являющегося одним из основных показателей, необходимых для оценки качества жизни, одной из известных моделей является следующая модель [1]. Все множество показателей, используемых для оценки уровня жизни, разбивается на три вида:

1. Синтетические стоимостные показатели (ВВП, фонд потребления, совокупные доходы населения и т.д.).

2. Натуральные показатели, измеряющие объем потребления конкретных материальных благ (обеспеченность личным имуществом, потребление продуктов питания, число перевезенных пассажиров и т.д.)
3. Показатели, демонстрирующие пропорции и структуру распределения благосостояния (распределение населения по доходным группам, показатели концентраций и дифференциации доходов потребления и т.д.).

Тогда для оценки уровня жизни предлагается следующая формула:

$$Q_{жс} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i^{\max}}{\sum_{j=1}^m Q_j^{\max} + \sum_{k=1}^L Q_k^{\max}} \quad (1)$$

где Q_i^{\max} - относительный текущий показатель количественной характеристики первого вида; n - число показателей по характеристикам первого рода;

Q_j^{\max} - относительный текущий показатель количественной характеристики второго вида; m - число показателей второго рода;

Q_k^{\max} - текущая величина относительного отклонения от нормы стандарта показателя качества составляющей количественной характеристики второго рода; L - число показателей качества, ограниченных нормами стандартов.

Введенная характеристика для оценки уровня жизни может быть интерпретирована следующим образом: $Q_{жс}$ представляет собой относительную (с точностью до некоторой константы) оценку для числа субъектов, которым потенциально может быть обеспечен требуемый уровень жизни с учетом имеющихся валовых характеристик государства (числитель в (1)) и существующих и установленных в государстве норм потребления материальных и иных благ. То есть в числителе показателя $Q_{жс}$ суммарная величина общесистемных показателей, связанных с уровнем жизни, а в знаменателе - суммарная величина индивидуальных показателей. При этом в случае больших отклонений реальных показателей потребления материальных благ от нормативных вторая сумма в знаменателе в (1) будет велика, а $Q_{жс}$ уменьшается. Также при увеличении нормативных показателей среднее значение качества жизни также понизится, так как уменьшится число граждан, которые смогут обеспечить предусмотренный уровень жизни по измененным нормативным показателям. Таким образом, чем больше $Q_{жс}$, тем больше граждан государства имеют уровень жизни, соответствующий нормативам, установленным государством, а, как следствие, тем выше средний уровень качества жизни. В этом плане данный показатель адекватно отражает основную тенденцию по повышению уровня жизни; именно, чем выше уровень экономического развития страны, тем больше числитель в (1) и, как результат, выше уровень жизни.

Основные недостатки введенного показателя следующие. Во-первых, он оценивает уровень жизни по отношению к заданным нормативным показателям, выбор которых является достаточно серьезной задачей. Неправильный выбор этих показателей в большую или меньшую сторону исказит

реальную картину по уровню и качеству жизни. Во-вторых, не вполне понятно, как данный показатель уровня жизни может быть модифицирован до показателя качества жизни, поскольку в число частных показателей качества жизни имеются такие, которые не имеют общесистемных показателей (например, субъективные факторы качества жизни, экологические показатели). В третьих, данный показатель не учитывает реальную дифференциацию населения по уровню жизни, потребностям и возможностям. На общегосударственном уровне при оценке качества жизни данный недостаток частично нивелируется – исчезает в результате большого количества населения и разнообразия различных групп населения. Но на региональном уровне данный недостаток становится существенным. Например, для значительной части пожилого населения Дагестана, проживающего в высокогорных районах, требования, касающиеся уровня образования, не востребованы: многие жители этих районов прекрасно чувствуют себя в рамках имеющегося уровня образования, в целом довольны своей жизнью, проживая ее до столетней старости и больше.

Предлагается следующее соотношение для оценки качества жизни, которое позволяет в значительной степени освободиться от перечисленных недостатков. В основе оценки лежит понятие идеального значения показателя. То есть для каждого частного показателя задается некоторое его значение, которое соответствует наиболее желательному состоянию субъекта по соответствующей этому показателю характеристике – идеальное состояние. И тогда качество жизни по данному показателю оценивается по тому, насколько текущее состояние данного показателя для рассматриваемой категории граждан близко (или далеко) по отношению к идеальному по данной характеристике состоянию. Очевидно, что идеальное состояние может быть дифференцировано по категориям граждан с учетом их уровня жизни, образования, потребностям. При этом, поскольку все частные показатели могут иметь разные единицы измерения, то целесообразно в их свертке использовать относительные их значения. С учетом вышесказанного, в качестве возможного числового выражения для оценки качества жизни предлагается следующее:

$$\tilde{Q}_ж = \sum_{j=1}^L \pi_j \sum_{k=1}^{L_j} w_{jk} \frac{I_{jk}}{I_{jk}^a} \quad (2)$$

где L - число выделенных категорий граждан по признаку однородности требований к качеству жизни; L_j - число показателей качества жизни, относящихся к j -ой категории граждан; π_j - весовой коэффициент, учитывающий важность j -ой категории граждан – обычно совпадает с долей j -ой категории граждан в государстве ($\sum \pi_j = 1$); w_{jk} - весовой коэффициент, учитывающий важность k -го показателя в j -ой категории граждан ($\sum w_{jk} = 1$ для всех j); I_{jk} и I_{jk}^a - текущее и идеальное значение k -го показателя j -ой группы.

Очевидно, что $\frac{I_{jk}}{I_{jk}^a} \leq 1$, так как I_{jk}^a - это идеальное значение соответствующего показателя, которое практически недостижимо, но к которому надо стремиться. Далее, чем больше значение I_{jk}^a , тем в целом ближе к идеальному значению набора всех частных показателей и, тем самым, выше качество жизни.

Укажем на ряд достоинств $Q_ж$ по отношению к показателю $Q_ж$. Во-первых, несущественно, в каких единицах измеряется каждый из частных показателей, поскольку отно-

шение $\frac{I_{jk}}{I_{jk}^a}$ текущего и идеального его значений безразмерно. Во-вторых, при изменении требований по отдельным показателям, связанным с качеством жизни, изменяются только отдельные слагаемые в правой части (2), связанные с этими показателями, ввиду изменения соответствующих идеальных значений этих показателей. То есть формула (2) позволяет более динамично и избирательно контролировать и даже управлять процессом повышения качества жизни.

Отметим также один из недостатков формулы (2): соотношение (2), в отличие от соотношения (1), не включает в явном виде общесистемные показатели – эти показатели неявно должны учитываться при формировании идеальных значений частных показателей.

Таким образом, приведено соотношение (2) для качества жизни, которое позволяет, при наличии соответствующих исходных данных, проводить сравнительный анализ изменения качества жизни во времени, по регионам, по категориям граждан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Айвазян С.А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. – М.: ЦЭМИ РАН, 2000. – 118 с.
2. Аралбаева Г.Г., Афанасьев В.Н. Экономическая безопасность и качество жизни в Оренбургской области // Вестник СГЭУ. – Самара. – № 2 (28). – С. 5–9.
3. Васильев А. Л. Россия в XXI веке. Качество жизни и стандартизация. – М.: Стандарты и качество, 2003. – 440 с.
3. Хаджалова Х.М., Абдуллаева З.К. Качество жизни как фактор формирования стабильности общества. VI Всероссийская научная конференция «Сорокинские чтения» «Стратегия инновационного развития России как особой цивилизации в XXI веке». М., 2010
4. Moez, D. Analytical Tools FOR Human Development. UNDP: Human Development Report Office. Third Edition. Доклад о развитии человека 2005 / D. Moez // Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства. – М.: Весь мир, 2005. – С. 315-318.

ТЕКТОЛОГИЧЕСКАЯ ФУНКЦИЯ

Катальский Август Александрович
инженер радиосвязи, пенсионер

TECTOLOGICAL FUNCTION

Katalsky August
radio engineer, pensioner

АННОТАЦИЯ

В работе предложено правило, которое устанавливает неизвестную ранее количественную связь между потенциалами предмета, его формы и содержания, как и некоторых других философских категорий, которое вносит вклад в выявление сути единства мира, в тектологию, которое позволяет использовать единый способ вычисления потенциалов предметов различной природы и сложности, единый способ раскрытия их структур в гильбертовом пространстве. На основе предложенных правил создана методология оптимизации распределения ресурсов, обеспечивающих жизненный цикл предмета.

ABSTRACT

The paper present the rule that determines quantitative dependency between object's potential, its form and matter as well as several other philosophical categories that is never described before and that makes contribution to revelation of the essence of unity of nature and tectology. Described dependency provides the common method of calculation of potential characteristic of objects of any nature and complexity and common method of their structure disclosure in Hilbert space. Based on the proposed functions, optimization of resources allocation to object's lifecycle method is created.

Ключевые слова: *тектологическая функция; потенциал; структура; эффективность; модель; категории философии*

Keywords: *Tectological function; capacity; structure; efficiency; model; category philosophy.*

Важность увеличения отношения качества предмета к его стоимости сознавалась давно и научная мысль всегда стремилась к наиболее полному и простому решению этой задачи. Однако, когда необходимо создать продукт, обладающий рядом взаимно независимых свойств, характеристик, параметров, структурных элементов, ее решение до сих пор встречает заметные трудности. Как, например, распределить ограниченные средства, выделенные на создание коттеджа, между статьями расходов на решение таких задач, как обеспечение безопасности проживания в коттедже, обеспечение удобств проживания в нем и эффективность принимаемых решений? При создании крупной автоматизированной системы управления (АСУ) возникла похожая проблема. Необходимо было оптимально (по критерию качество/цена) распределить направляемые на ее создание ограниченные средства между двумя структурами, осуществляющими создание сил связи и сил управления. Не вызывало сомнений, что если все средства направить только на создание одной из этих составляющих, то АСУ не родится. Очевидно, что имеется некоторое соотношение размеров ресурсов, направляемых указанным структурам, при котором эффективность используемых на создание АСУ средств будет максимальна.

Эта проблема имеет отношение и к надежности и коэффициенту готовности различных систем, причинами многих широко известных ужасных и очень дорогих аварий которых являются отказы казалось бы малозначащих элементов продукта – отсутствующая шпилька болтового соединения, забытые техником плоскогубцы в кабине пилота самолета, недостатки организации необходимого контроля качества комплектующих механизма на разных периодах их жизненного цикла и т.п.. Особый интерес представляет поиск наиболее эффективного использования ресурсов, обеспе-

чивающих жизненные циклы систем, элементом которых является человек. Как определить и учесть необходимые и достаточные качества работника в качестве продукта с участием человека? Какие ресурсы и куда надо выделить для достижения у работника необходимой величины указанных качеств?

Оценки многих специалистов положения дел в области структурно-функционального анализа сложных систем не вызывают оптимизма. Как пишет А. Тахтаджян [1], «Новые достижения мировой науки и техники, интуитивное предчувствие единства мира, его организации, жизни и развития вынуждают искать правила, законы этого единства. Человеческое знание, раздробленное специализацией, вновь начинает объединяться. Поэтому для передового фронта современной науки характерен все усиливающийся интерес к поискам принципиальной структурной общности самых разнородных систем и общих механизмов самых различных явлений». Необходимость создания общей теории любых структур и систем вытекает из самой логики развития науки и выдвигается на повестку дня также современной техникой. По мнению М. Месаровича [2], эта теория вызывает не один только чисто научный интерес: «Привлечение такой теории необходимо для решения некоторых важных с практической точки зрения задач. В связи с этим построение такой теории стало делом первостепенной важности». Как пишет И. Блауберг [3], «философские категории части и целого имеют многовековую историю, в ходе которой существенно трансформировалось их содержание и их методологическое значение для развития научного познания. Как нам представляется, именно методологические трудности познания и конструирования сложных целостных объектов, с которыми во второй половине XX в. непосредственно столкнулось

конкретно-научное и техническое знание, и вызвали к жизни системный подход. Взятые как философские категории, часть и целое выражают отношение между совокупностью предметов и связью, которая объединяет эти предметы и приводит к появлению у совокупности новых (интегративных) свойств и закономерностей, не присущих предметам в их разобщенности». Как отмечает философ Щедровицкий Г. П. [4], «Рациональное управление экономикой в целом и отдельными ее отраслями, даже отдельными предприятиями требует целостного представления о системе, включающей в себя производство и его организацию, сложную сеть коммуникаций различного рода, организацию снабжения и сбыта и т.п. ... Нынешние достижения человечества в решении этих проблем, несмотря на все их практическое и теоретическое значение, еще очень и очень незначительны... именно из-за того, что в исследовании объектов как систем и структур мы сталкиваемся сегодня со значительными трудностями и природа этих трудностей оказывается в принципе одинаковой в разных областях, необходимо всемерно развертывать специальные логико-методологические исследования. Их задача состоит в том, чтобы сформулировать систему общих принципов и правил, в соответствии с которыми можно было бы строить системно-структурное исследование частных объектов».

О соотношении размеров формы и содержания предмета за последние две тысячи лет написано и рассказано много. Оно представляет особенный интерес в силу схожести поведения с соотношением сил связи и сил управления в АСУ, сил производства и сил его инфраструктуры в промышленности. Соотношение размеров формы и содержания предмета с древности находится в центре внимания эстетических учений. Великий философ Франции Декарт высшим принципом искусства признавал *гармоническое* сочетание частей в художественном произведении.

Эффективность слияния формы и содержания произведения искусства и других предметов до сих пор определяется экспертным путем. Как измерить эффективность слияния формы и содержания таких предметов, как наручные часы, жилое или производственное строение, самолет, авианосец, система управления войсками и оружием, правительство государства?

Таким образом, не удалось найти в науке способ раскрытия потенциала сложной эргатической системы, потенциалы элементов которой и потенциал предмета связаны конкретной математической зависимостью, не удалось найти и приемлемое представление потенциала сложного многофункционального предмета.

Как уже отмечалось, лишь некоторое промежуточное между крайними (нулевыми) значение распределения ограниченных средств между структурами, создающими силы управления и силы связи, даст искомый максимум эффективного использования ресурсов, направляемых на создание АСУ. Как найти такое распределение средств, как меняется потенциал такого предмета при отклонениях от оптимального распределения средств? Как влияют на потенциал предмета изменения распределения средств между элементами сил управления и сил связи? Что представляют собой эти элементы и сколько их?

Чтобы ответить на эти вопросы искалось решение из числа аналогичных задач с известными их решениями. В постановке таких задач, очевидно, должны быть условия: устремление к нулю потенциала каждого из элементов пред-

мета устремляет потенциал предмета к нулю, изменения величины потенциала каждого элемента меняет величину потенциала самого предмета. Такие примеры нашлись. В их числе закон Архимеда, второй закон Ньютона, закон Ома, выражения площади прямоугольника и др.. Рассмотрение этих и ряда других примеров, подсказало, что окружающие нас предметы, которые мы видим, знаем, о которых думаем, имеют нечто их всех объединяющее! Все они состоят минимум из двух элементов, без любого из которых они не существуют. И в каждой из отмеченных пар все такие элементы взаимно независимы, ортогональны. Для выталкивающей силы, действующей на погруженное в воду тело, – это объем погруженного в воду этого тела или удельный вес воды; для силы электрического тока через проводник – напряжение на его концах или его проводимость; для самолета – его двигатель или планер; для системы управления – силы управления или силы связи и так далее.

Анализ сути такого представления предметов позволил сформулировать **правило I (тектологическую функцию): Если предмет может быть полностью и непосредственно определен (описан, охарактеризован) несколькими взаимно независимыми (ортогональными) элементами (свойствами, характеристиками), увеличение потенциала (величины) каждого из которых ведет к увеличению потенциала предмета, а стремление к нулю – лишает его смысла, предназначения, обращает в нуль, то потенциал предмета равен произведению потенциалов этих элементов**

$$U_0 = \prod_{i=1}^n U_i, \quad (1)$$

где n – количество ортогональных элементов потенциала предмета, U_i – потенциал i -го элемента структуры потенциала предмета. **Если такие элементы определяются другими элементами, а те своими и так далее несколько раз, и все они отвечают правилу I, то потенциал такого предмета (U_0) равен произведению потенциалов элементов ($U_{k,i}$), завершающих раскрытие структуры потенциала предмета**

$$U_0 = \prod_{i=1}^{n_{y.k.}} U_{k,i}, \quad (2)$$

где $n_{y.k.}$ – количество, завершающих раскрытие всех ветвей структуры потенциала предмета U_0 и отвечающих требованиям правила I, $U_{k,i}$ – потенциал i -го элемента, завершающего раскрытие структуры потенциала предмета.

Под предметом здесь и далее предлагается понимать имеющее определенные свойства, одушевленное и неодушевленное материальное (неорганической природы и живое), абстрактное, материально-абстрактное, любое из того, что нас окружает, что нами создается, что служит объектом или источником какой-либо деятельности, какого-либо состояния или отношения, что служит содержанием мысли, речи.

Под потенциалом предмета предлагается понимать величину способности этого предмета выполнять заданные функции, соответствовать своему предназначению, степень возможного проявления какого-либо действия.

Потенциал предмета двумерной размерности можно представить в виде площади прямоугольника, стороны кото-

рого эквивалентны форме и содержанию предмета, или количеству и качеству предмета, или массе тела и ускорению его движения, если предметом является сила, действующая на него. Потенциал предмета трехмерной размерности представляется в виде объема параллелепипеда. Потенциал более сложного предмета можно представить в виде своеобразного объема в гильбертовом пространстве, размер каждого ребра которого соответствует определенной характеристике предмета.

Правило I можно уточнить для случая, когда требование ортогональности элементов потенциала предмета не выполняется. Тогда в выражениях 1 и 2 необходимо ввести дополнительный множитель:

$$\prod_{j=1}^{m_c} f_j, \quad (3)$$

где m_c – количество коэффициентов взаимозависимости f_j всех пар элементов всех уровней структуры потенциала предмета. Коэффициенты f_j могут принимать значения от нуля до единицы (при отсутствии взаимозависимости f_j стремится к единице, при полной взаимозависимости – к нулю). Выражение (3) переводит взаимозависимые элементы к их ортогональным проекциям.

Правило II: Если предмет может быть полностью и непосредственно определен (описан, охарактеризован) несколькими элементами (свойствами, характеристиками) (U_k) с одинаковой размерностью, увеличение потенциала (величины) каждого из которых ведет к

увеличению потенциала (величины) предмета, а стремление к нулю уменьшая потенциал предмета не меняет его смысл, предназначение и не обращает в нуль, то потенциал такого предмета (U_0) равен сумме потенциалов всех таких его элементов

$$U_0 = \sum_{k=1}^m U_k, \quad (4)$$

где m – количество элементов, отвечающих требованиям правила II.

Раскрываемая по правилам I и II структура потенциала предмета имеет вид, представленный на рисунке 1. На нулевом уровне этой структуры находится потенциал самого рассматриваемого предмета. На следующем (первом) уровне находятся потенциалы элементов, непосредственно и напрямую связанные с потенциалом предмета «вертикальными» связями. На втором уровне находятся потенциалы элементов, непосредственно и напрямую связанные «вертикальными» связями с потенциалами соответствующих элементов первого уровня. Таким же образом раскрывается структура потенциала предмета от 2-го уровня к 3-му, от 3-го к 4-му и так далее. Совокупность потенциалов элементов, связанных «вертикальными» связями, образует ветвь структуры. Структура некоторых предметов может иметь в своем составе одновременно элементы, отвечающие требованиям как правила I, так и правила II. Элементы, отвечающие требованиям правила I, и коэффициенты взаимозависимости предлагается изображать на схеме прямоугольниками, а элементы, отвечающие требованиям правила II, – овалами.

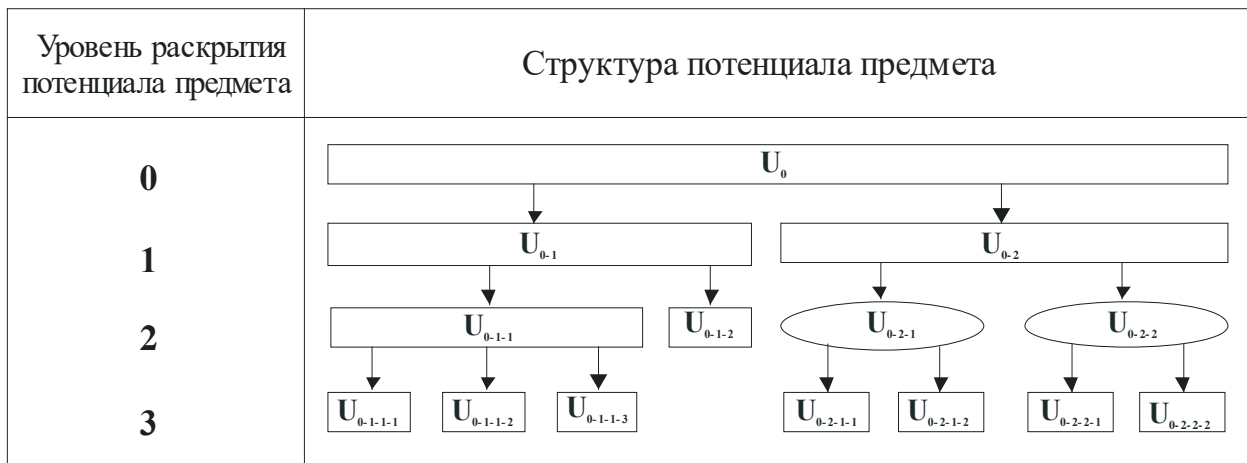


Рисунок 1. Вид структуры потенциала предмета.

Целью работы по раскрытию структуры потенциала предмета является достижение ситуации, когда каждый элемент этой структуры в конце процесса ее раскрытия будет иметь единичную размерность.

Одним из основных следствий из тектологической функции [5] является правило оптимального использования ограниченных ресурсов (средств), используемых на обеспечение создания, развития, функционирования и утилизации предмета. **Правило III:** Если коэффициенты k_i не зависят от величины средств, выделяемых элементам предмета, когда эти средства близки к оптимальной величине, то оптимальная доля ресурсов (средств), выделяемых

элементам, завершающим полное раскрытие всех ветвей структуры потенциала предмета, получается в результате равномерного распределения всех средств (ресурсов) P между ними. Оптимальная доля средств, выделяемых элементу промежуточного уровня упомянутой структуры, определяется как сумма оптимальных долей средств для всех элементов, вытекающих непосредственно из данного на следующем уровне развития структуры потенциала предмета. (k_i – коэффициент пропорциональности между потенциалом i -го элемента и средствами (ресурсами) P_i , расходуемыми на его создание

(приобретение), развитие, обеспечение функционирования и утилизацию).

Исключительно сильная зависимость величин потенциалов сложных предметов от незначительных отклонений от оптимального распределения средств между характерными элементами их структур настоятельно требует проведения соответствующих расчетов при создании сложных систем и их математических моделей.

Таким образом, правило 1 устанавливает неизвестную ранее количественную связь между потенциалами предмета, его формы и содержания, как и некоторых других философских категорий, вносит вклад в выявление сути единства мира, в тектологию, поскольку позволяет использовать единый способ вычисления потенциалов предметов различной природы и сложности, единый способ раскрытия их структур в гильбертовом пространстве.

Использование тектологической функции позволяет подробно раскрывать структуры неодушевленных предметов, природы и человека, сложнейших эргатических систем, давно созданных и предполагаемых к созданию в будущем, раскрывать количественные отношения всех их элементов. Таким образом, она помогает найти единство мира, его организацию, жизнь и развитие. Она делает вклад в общую теорию систем и структур предметов.

Тектологическая функция вносит свою лепту в решение проблемы структурного единства мира и общих механиз-

мов самых различных явлений, в технике (в самом широком смысле этого слова), где ощущается необходимость в общей теории, преодолевающей границы специализации и позволяющей создавать системы, охватывающие и людей, и вычислительную технику, и исполнительные механизмы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. А. Тахтаджян. «Тектология: истории и проблемы». Системные исследования. Ежегодник 1971. Издательство «Наука». М. 1972. стр. 200.
2. М. Месаровича. Основания общей теории систем - «Общая теория систем». М., 1966. стр. 15-16.
3. И. Блауберг. «Целостность и системность». Системные исследования. Ежегодник 1977. . стр. 5-16. Издательство «Наука». М. 1977.
4. Г. Щедровицкий Системы и структуры как проблема современной науки и техники. <http://www.fondgp.ru/gp/biblio/rus/12> Проблемы методологии системного исследования.
5. А. Катульский. «Оптимальное использование ресурсов с помощью тектологической функции». Издательство «LAP LAMBERT Academic Publishing». 2015.

МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ДЕРЕВЯННЫХ ИГРУШЕК (НА ПРИМЕРЕ Г. ПЕРМИ)

Керзина Евгения Александровна,

к.э.н., ПГНИУ, старший преподаватель кафедры маркетинга, г. Пермь

Маркова Дарья Сергеевна,

*ПГНИУ, студентка 4 курса, направления «Менеджмент»,
профиль «Маркетинг», г. Пермь*

АННОТАЦИЯ

Целью исследования являлся анализ поведения потребителей при принятии решения о покупке детских деревянных игрушек. В статье представлены результаты маркетингового исследования рынка детских деревянных игрушек города Перми. На основе данных исследования предложена авторская модель поведения потребителей при принятии решения о покупке детских деревянных игрушек в Интернет-магазине (на примере города Перми).

ABSTRACT

The aim of the study was to analyze the behavior of consumers when making decisions about buying children's wooden toys. The article presents the results of market research of children's wooden toys city of Perm. Based on the survey data, the author's model of consumer behavior when making decisions about buying children's wooden toys in online store (on the example of the Perm city) was proposed.

Ключевые слова: модель поведения потребителей, производство товаров с высокой добавленной стоимостью, лесопромышленный комплекс.

Keywords: model of consumer behavior, the production of goods with high added value timber industry.

Создание и успешная реализация продукции с высокой добавленной стоимостью требует использования всего комплекса маркетинга. Однако это требует глубокого и всестороннего понимания мотивов и моделей поведения потребителей на принципах ситуационного подхода. Текущая ситуация в российской экономике (наблюдается структурный экономический кризис) при снижении курса рубля по отношению к доллару привела к росту спроса на россий-

скую древесину, приведшего к росту рентабельности лесопромышленного комплекса. Доля лесопромышленного комплекса в валовом внутреннем продукте России за 2014 год выросла с 0,03% до 1,6%, а в отдельных отраслях рост доходов составил до 35% [3]. При этом проблема производства товаров с низкой добавленной стоимостью сохраняется. И в контексте развития малого и среднего бизнеса производ-

ство детских деревянных игрушек может выступить одним из привлекательных направлений.

За последние несколько лет устойчивый рост рождаемости в РФ определил высокий спрос на детские товары. Согласно Росстату, по сравнению с 2000 г. количество новорожденных возросло к настоящему моменту уже более чем на 50%. При этом пик рождаемости в XXI веке пришелся на 2014 г.: родились 1,947 млн детей, что стало абсолютным рекордом в истории России. Так, в I полугодии 2015 года естественная убыль россиян выросла вдвое — с 0,4 до 0,8 на 1 тыс. населения по сравнению с 2014 г., рождаемость снизилась на 0,8%, а смертность выросла на 2,8% (почти на 27 тыс. смертей). Однако емкость рынка детских товаров заметно возросла, что положительно отразилось как на офлайн-, так и онлайн-торговле. [1]

Отечественный рынок детских товаров в последние несколько лет в среднем увеличивался более чем на 10% в год, в два раза опережая темпы роста общемирового рынка. В 2012 г., согласно исследованию консалтинговой компании Fashion Consulting Group, общие продажи детских товаров в России достигли 437 млрд руб. Оценка Минпромторга РФ, очевидно охватившая и сектор т. н. нецивилизованной торговли — рынки, ярмарки, небольшие магазинчики частных предпринимателей, — говорит о том, что в 2012 г. объем розничного рынка детских товаров России составил около 700 млрд рублей. [1]

Согласно маркетинговому исследованию, проведенному Группой компаний «Детский мир» в 2013 г., рост рынка товаров для детей в России в ближайшие несколько лет должен был составлять порядка 15% в год. Так, только за 8 месяцев 2014 г., по данным опроса РБК Research, около 90% торговых сетей, специализирующихся на детских товарах, отметили в среднем 12%-ный прирост оборота в рублях по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. [1]

Показательно, что в 2014 г. крупнейшая в стране сеть — «Детский мир» — увеличила продажи на 13,6%. В 2014 году Группа компаний открыла 72 новых магазина, что является рекордным показателем за весь период развития сети. Было открыто 56 новых магазинов «Детский мир» и 16 новых магазинов бренда ELC. Выручка компании в 2014 году выросла на 26% по сравнению с 2013 годом. [1] Крупные компании на рынке ожидают, что положительная динамика сохранится, несмотря на повышение цен и общее ухудшение бизнес-климата в стране. Прогнозы ряда аналитиков, исходя из специфики детского ритейла, указывают на рост рынка в пределах 6–8% по итогам 2015 года. [1] С другой стороны, в январе-августе 2015 г. реальные располагаемые денежные доходы населения снизились на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом согласно данным Росстата, в январе 2015 г. рост потребительских цен в РФ в годовом выражении в январе 2015 г. ускорился до 15% по сравнению с 11,4% по итогам всего 2014 г. [6]

В этой связи директор Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Андрей Карпов уверен, что снижение покупательской способности заставит ритейлеров менять ассортимент, делая акцент на эконом-сегменте, что в условиях импортозамещения открывает новые перспективы для производителей деревянных игрушек. [1]

Необходимо отметить, что в последнее время меняется и культура потребления детских товаров, родители все больше руководствуются качеством товара, а не его ценой, семейные расходы на покупку детских товаров увеличиваются. Быстрее всего растут расходы в обеспеченных семьях. Очевидно, что на детях россияне стараются не экономить. По данным Ассоциации предприятий индустрии детских товаров, в среднем доля товаров российского производства в разных категориях составляет 22-25%. В этой связи, целью данного исследования являлось изучение потребительского поведения при выборе деревянных игрушек на территории г. Перми. В период с декабря 2014 года по февраль 2015 года проведено маркетинговое исследование, включавшее контент-анализ сайтов ключевых продавцов и анкетирование потенциальных покупателей деревянных игрушек.

Контент-анализ включал исследование сайтов 10 Интернет-магазинов, предлагающих деревянные игрушки («Деревянные Игрушки», «МДИ», «Новое Поколение», «Душка игрушка», «Алатойс», «Биланик», «Краснокамская фабрика деревянной игрушки», «Царицынская игрушка», «S-Mala», «RNToys») по таким показателям, как ассортимент, ценовая политика, юзабилити, оформление сайта и другим признакам. Исследование показало, что слабым местом производителей деревянных игрушек г. Перми является узкий ассортимент, или даже отсутствие таких товаров, как интересные настольные игры, кукольные театры, игрушечная мебель (моделирование кухни или прочих площадок), дизайн «деревянных» комнат. Также цены пермских производителей не конкурентоспособны с московскими интернет-магазинами. Важнейшим преимуществом конкурентов является то, что широкий ассортимент товаров, в таких компаниях как «МДИ», «RNToys» и «Новое поколение», сопряжен с широким диапазоном цен.

С целью определения модели принятия решения покупателями деревянных игрушек, было проведено анкетирование, которое позволило определить основные критерии покупки и предпочтения покупателей, выявить факторы, влияющие на решение о покупке. Анкетирование проводилось в социальной сети «ВКонтакте» посредством online-анкеты в течение двух месяцев: с января по февраль 2015 г. В анкетировании участвовало 200 человек — женщин и мужчин с детьми в возрасте до 6 лет. Данная выборка является репрезентативной, так как в данном случае исследование фокусируется на молодых семьях нуклеарного типа с маленькими детьми, при этом родители являются активными пользователями Интернета (рисунок 1).

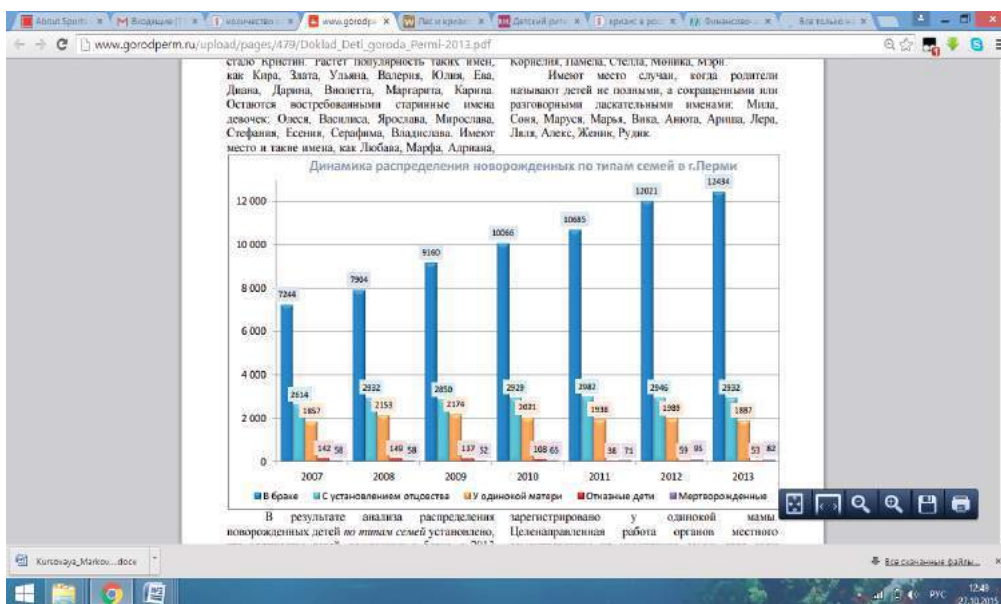


Рисунок 1. Динамика распределения новорожденных по типам семей в г. Перми

По-прежнему самым активным возрастом вступления в брак остается возраст от 25 до 34 лет: у мужчин он составляет 51% от общего количества актов записей о браке, у женщин этот же возраст составляет 45%. Поэтому наибольшее количество респондентов на эту возрастную группу. [2] Однако в связи с участвовавшими распадами браков,

продлившихся менее 5 лет, данное исследование дополнительно ответами респондентов в возрасте от 18 до 24 лет (лица, вступившие в брак в более молодом возрасте), старше 35 лет (как правило, один из партнеров вступал в брак повторно или данная семья перешла в стадию «пустого гнезда», при этом появились маленькие внуки) (таблица 1).

Таблица 1. Характеристика респондентов, участвующих в анкетировании

Характеристика респондентов	Возрастные группы		
	18-24	25-34	35-50
Количество мужчин, %	1%	1%	7%
Количество женщин, %	9%	47%	35%
Средний уровень дохода в семье, руб.	35000	62000	54000

У всех респондентов был опыт приобретения деревянных игрушек. Большинство опрошенных (73%) приобретают деревянные игрушки через Интернет-магазины. 60% оппонентов предпочитают осуществлять покупку деревянных игрушек в маленьких и средних магазинах детских товаров.

Равное количество голосов (по 12 %) отдали свои голоса за интернет-магазины и рынки. Еще 5% обычно покупают деревянные игрушки в специализированных магазинах и остальные (5%) предпочитают сувенирные магазины (рисунок 2).

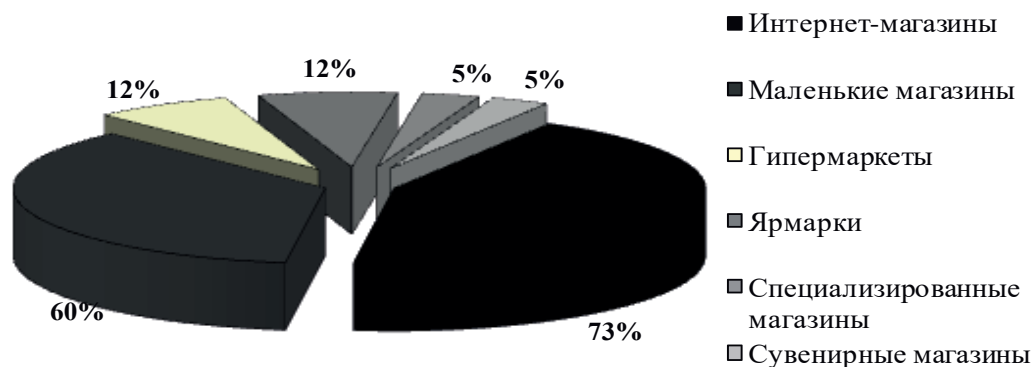


Рисунок 2. Места приобретения деревянных игрушек

Свыше половины респондентов (52%) приобретают деревянные игрушки от 500 до 1000 рублей. Чуть меньший процент (36%) респондентов готовы потратить на покупку деревянной игрушки менее 500 рублей, и 12% способны потратить более 1000 рублей. Вариант «более 3000 тыс. руб.» не выбрал ни один из опрошенных.

Причины покупки деревянных игрушек различны, но самым распространенным мотивом для покупателя является желание порадовать своего ребенка новой игрушкой (77%), треть респондентов покупают деревянные игрушки только по праздникам (33%), лишь 10% респондентов совершают приобретения по причине того, что в магазине появились игрушки-новинки, остальные (5%) - по причине того, что все старые игрушки ребенку надоели (рисунок 3).



Рисунок 3. Причина покупки игрушек

Также анкетироваемым предлагалось ответить на вопрос, какие внутренние ограничения они испытывают при покупке деревянной игрушки. 57% респондентов ответили, что их настораживает вес деревянной игрушки (ребенок может серьезно удариться). Поэтому потребители стараются выбирать деревянные игрушки для своих детей не с момента их рождения, а когда те подрастут (то есть превысят возраст 3

года). 23% опрошенных отметили, что им не нравится качество краски, которой производители покрывают деревянные игрушки. 20% респондентов отметили, что дерево, являясь природным материалом, в связи с этим деревянные игрушки могут стать отличной средой обитания для различных болезнетворных микробов. При этом 70% опрошенных указали в преимуществах деревянных игрушек (рисунок 4).

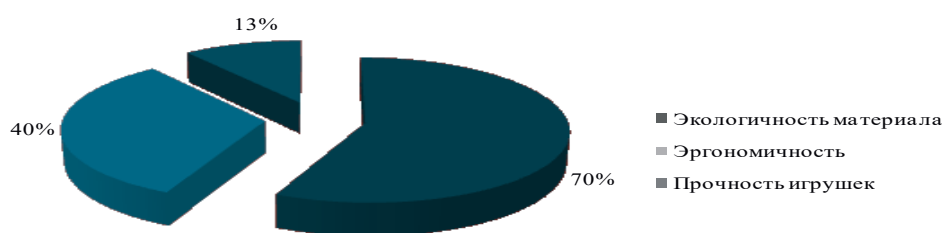


Рисунок 4. Воспринимаемые преимущества деревянных игрушек

Таким образом, основной аудиторией на рынке деревянных игрушек в городе Перми, является возрастная группа от 24-39 лет. Потребители в подавляющем большинстве случаев предпочитают приобретать деревянные игрушки, чтобы порадовать своего ребенка в повседневности или на праздник. Исследование показало, что наибольшим спросом пользуются развивающие игрушки, игрушки ручной работы, головоломки, музыкальные игрушки, конструкторы, куклы и настольные игры. Новой тенденцией является – деревянное оружие с резинками. Самая популярная цена для покупки деревянных игрушек составляет цену от 500 до 1000 рублей, самым непопулярным считается цена более 1000 рублей. Для приобретения деревянных игрушек, потребители склонны выбирать Интернет-магазины, что сигнализирует о том, что молодые семьи не испытывают потребности в тактильных ощущениях при покупке игрушек, ориентируются на внешний вид и предпочитают доставку на дом. Также исследование показало, что подавляющее количество опрошенных (87%), в целом, удовлетворяет выбор деревянных игрушек, представленных на рынке города Перми, однако 12% респондентов хотелось бы получить предложение более интересных игрушек («как на Западе»).

Модель процесса принятия решения о покупке деревянной игрушки в Интернет-магазинах представлена на рисунке 5 (модель основана на Technology Acceptance Model 3 (TAM3)). [7]

Первый этап определяет возникновение у потребителя потребности в приобретении детской игрушки. Второй этап, потребитель начинает искать информацию, руководствуясь

принципами жизненного опыта, добровольности принятия решения, субъективных внутренних норм. Во-первых, потребитель пытается выяснить через разные информационные каналы, что нравится его ребенку, что нравится детям в принципе. Затем потребитель начинает искать информацию о тех местах, где он может приобрести игрушку. И, если на этапе поиска внешней информации, человек не находит информацию о нужном ему товаре, он отказывается от покупки и ищет другой вариант детской игрушки. Но, если информация существует, то потребитель движется дальше в своем принятии решений. Третьим этапом является оценка полученной об игрушке информации и ее анализ. Потребитель узнает о цене, качестве, стране-производителе игрушки и также делает выбор: остановиться на этом товаре, или пойти дальше. Четвертым этапом становится само решение о приобретении игрушки (факторы принятия решения выделены пунктиром на рисунке 5). Последний, пятый этап содержит в себе процессы, которые следуют за покупкой (поведенческие намерения – формирования готовности к покупке, например под влиянием членов семьи или самого ребенка). И последний этап – совершение покупки.

Таким образом, на протяжении последних 8-10 лет большим спросом среди потребителей пользуются деревянные детские игрушки. Основные причины их популярности – использование качественного, экологически чистого натурального материала, прочность и долговечность изготовленных из него детских игрушек, необычный дизайн, а также ностальгия родителей, выбирающих подарок своему ребенку, по игрушкам «как в детстве».

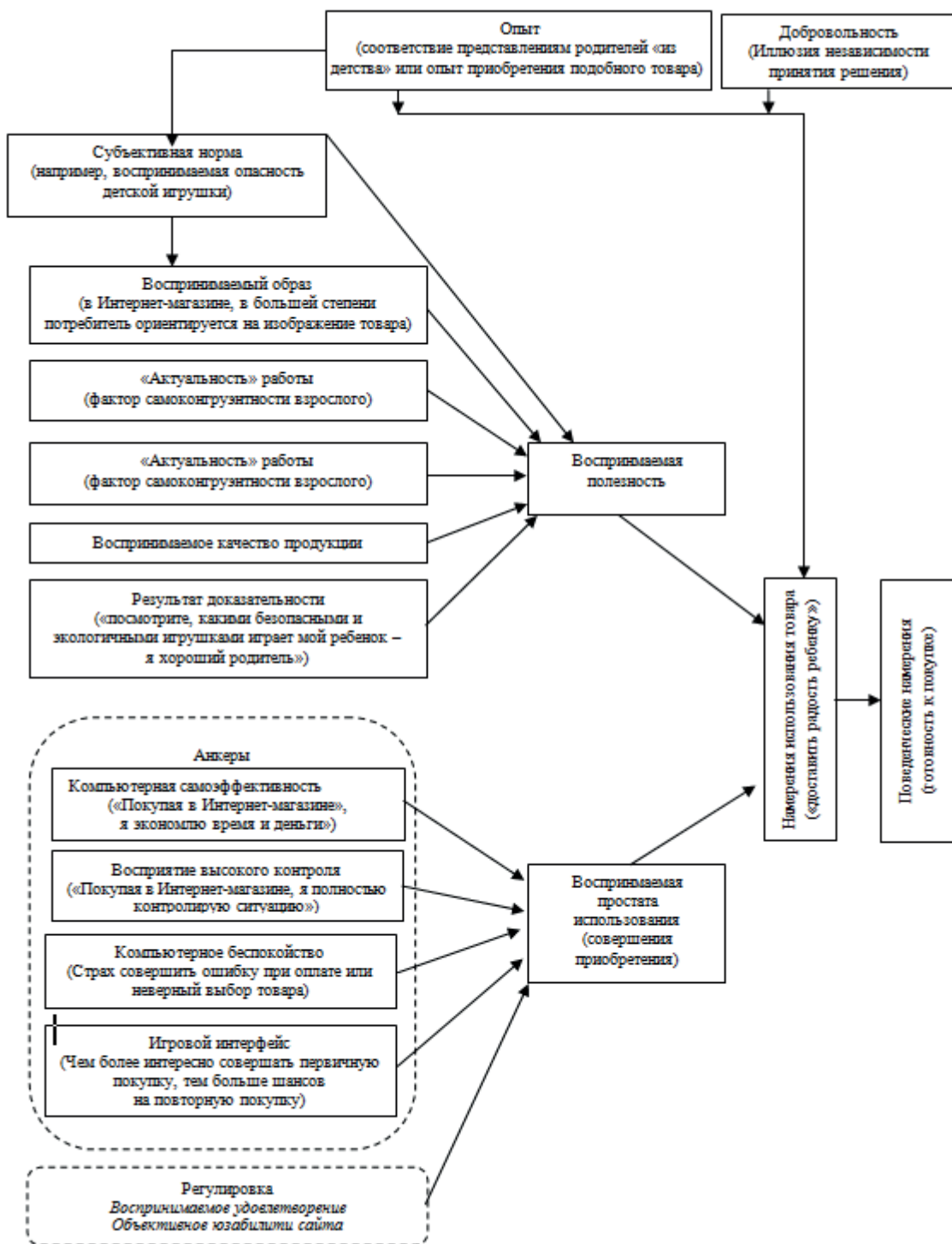


Рисунок 5. Модель процесса принятия решения о покупке деревянной игрушки в Интернет-магазинах (на примере потребительского поведения нуклеарных семей г. Перми с детьми в возрасте до 6 лет)

Организация небольшого производства деревянных игрушек не требует больших капиталовложений или использования сложных технологий. Необходимы лишь заготовки из дерева, минимальное оборудование для их обработки (пила, рубанок, шлифовальная машинка и др.), а также самое важное и ценное – знания и опыт работы с деревом.

Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-02-00085

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Детский ритейл: островок стабильности? // Журнал «RETAIL & LOYALTY» - № 2, (47) '2015- с. 40 - [Электронный ресурс]: http://www.retail-loyalty.org/journal_retail_loyalty/read_online/art179734/
2. Ежегодный информационно-аналитический доклад «Дети города Перми 2013» - [Электронный ресурс]:

- http://www.gorodperm.ru/upload/pages/479/Doklad_Deti_goroda_Permi-2013.pdf
3. Лес и кризис: перспективы лесопромышленного комплекса России в сложных экономических условиях // Электронный журнал «Wood-prom» - [Электронный ресурс]: <http://wood-prom.ru/analitika/les-i-krizis-perspektivy-lesopromyshlennogo-komple>
 4. Керзина Е. А. Международный опыт реализации государственной политики в лесопромышленном комплексе / Е. А. Керзина, В. В. Пьянков // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 9. – С. 134-136.
 5. Новикова К. В. Современные тенденции и особенности государственного регулирования лесопромышленного комплекса / К. В. Новикова, А. А. Киселева // Концепт: науч.-метод. электрон. журнал. – 2014. – № 11. – С. 66-70.
 6. Федеральная служба государственной статистики - [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru/>
 7. Venkatesh, V. and Bala, H. "TAM 3: Advancing the Technology Acceptance Model with a Focus on Interventions," Manuscript in-preparation – [Электронный ресурс]: http://www.vvenkatesh.com/it/organizations/theoretical_models.asp

МАРКЕТИНГ: ЭКОНОМИКА И ЭКОЛОГИЯ (ЧАСТЬ 3)

*Комаров Павел Ильич, к.т.н., доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Смоленский филиал*

*Коновалова Таисия Владиславовна
Гимназия №1 им. Н.М. Пржевальского (г. Смоленск)*

MARKETING: ECONOMY AND ECOLOGY (PART 3)

*Komarov Pavel Ilyich, Ph. D., associate Professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Smolensk branch*

*Konovalova Taisiya Vladislavovna
Gymnasium №1. N. M. Przewalski (Smolensk)*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению состояния рынка упаковки, экономических и экологических проблем производства, использования и утилизации упаковки.

ABSTRACT

The article is devoted to study the condition of the packaging market, economic and ecological problems of production, use and disposal of packaging.

Ключевые слова: маркетинг, экономика производства, упаковка, экология, утилизация упаковки.

Keywords: marketing, Economics of production, packaging, environment, ecology, recycling of packaging.

Западная Европа, в силу, например, высокой плотности населения, не может позволить себе выделять значительные площади для полигонов ТБО, тем более несанкционированных свалок. Кроме того, менталитет населения там другой. В РФ мы с нашими «необъятными» просторами еще относимся к природе потребительски. Как же решается проблема ТБО и, в частности, упаковки в Западной Европе? Прежде всего, была разработана стратегия минимизации конечных отходов. Приоритеты были расставлены следующим образом (в порядке убывания):

1. Сокращение отходов упаковки.
2. Повторное использование упаковки.
3. Использование отходов упаковки в качестве сырья.

4. Другие формы.

В Западной Европе количество упаковки, производимой на одного человека в год, достигло 100 кг. Далее рост прекратился и даже сменился снижением. Этому способствовали различные меры, например, появление новых видов упаковки, увеличение количества товара, размещаемого в пакете. Килограммовые упаковки сменились трех-, четырех- и даже пятикилограммовыми. Что мы видим на примере упаковок стиральных порошков, и что противоположно складывающейся на российском рынке тенденции, когда продавцы, чтобы «закамуфлировать» увеличение цены, снижают вес товара в упаковке. Например, упаковывают не привычный всем 1 литр молока, а только 900 миллилитров.

В странах ЕС в 1991 году начали формировать нормативно-правовую базу, регламентирующую утилизацию различных видов промышленных и твердых бытовых отходов. Введенная в 1994 году директива ЕС по упаковке и отходам упаковки установила для государств-членов ЕС минимальные квоты для утилизации различных видов отходов. Директива определяет:

- виды отходов упаковки;
- способы их утилизации;
- обязательность периодической ревизии квот утилизации;
- вся использованная упаковка, за исключением далее применяющейся упаковки, считается отходами, независимо от того, утилизируется она или уничтожается;
- целевые задачи по утилизации: должны быть утилизированы минимум 50% и максимум 65% веса отходов упаковки, при этом минимум 25% и максимум 45% веса общих материалов упаковки, содержащихся в отходах, должны быть использованы в качестве сырья.

Основой для общеевропейской системы утилизации отходов стала дуальная система Германии (DSD), созданная как самостоятельная некоммерческая организация в 1990 году [1]. Система объединяет промышленные предприятия, производящие различные виды продукции, и отвечает за муниципальные программы по переработке отходов и их финансирование за счет сбора средств от производителей продукции. Самофинансирование дуальной системы осуществляется за счет продажи лицензий на использование товарного знака «Зеленая марка». Поскольку дуальная система является некоммерческой организацией, средства, полученные от продажи лицензий, идут исключительно на финансирование сбора, сортировки и переработки упаковки. Величина лицензионного сбора соответствует действительным затратам на утилизацию и рассчитывается с учетом вида отходов, их массы и материала. Такой подход к расчету величины сбора побуждает предприятие производить упаковку, которая легко утилизируется, уменьшать объемы используемой упаковки.

В конечном счете, лицензионный сбор входит в розничную цену товара, т.е. оплачивается потребителем. Также лицензионный сбор взимается с большинства импортируемых в Германию товаров.

Проведенные исследования показали, что использование дуальной системы

- привело к уменьшению потребления упаковки при стабильном росте экономики;
- позволило создать дополнительно 17 тысяч рабочих мест;
- способствовало внедрению инноваций и созданию благоприятного инвестиционного климата.
- Например, развиваются более эффективные технологии сбора и переработки отходов, так новейшая технология переработки использованных ПЭТ-бутылок в новые позволяет достичь такого качества, как и при изготовлении из первичного сырья. Такой подход способствует снижению лицензионного сбора.

Может возникнуть вопрос, а почему производители упаковки покупают лицензию на право нанесения знака «Зеленая точка»? Дело в том, что согласно закону об упаковке производитель или потребитель-наполнитель упаковки

ОБЯЗАН бесплатно принимать от конечного потребителя использованную упаковку и направлять ее на переработку. По каждому виду материала установлена доля упаковки от ее количества, реализованного конкретным продавцом, который должен обеспечить ее прием и отчитаться перед контролирующими органами по итогам года. Но закон не указывал, каким образом продавцы будут собирать упаковку от населения. Участникам процесса было предоставлено право организовывать сбор самим или участвовать в некоммерческих организациях, занимающихся сбором использованной упаковки у населения и ее переработкой. В таких условиях большинство производителей упаковки предпочли решать свои проблемы с упаковкой посредством покупки лицензии дуальной системы.

В 1996 году дуальная система Германии предоставила организации PRO Europe право использовать торговую марку «Зеленая точка» на всей территории Европейского союза и в странах-кандидатах в ЕС. Присвоение марки происходит по единым правилам, что не исключает особенностей национальных систем и предлагаемых ими услуг.

Учитывая опыт европейских стран, в России в 2002 году был разработан проект закона «Об упаковке и упаковочных отходах», который несколько лет находится в рассмотрении в Государственной Думе РФ, но до сих пор так и не был принят.

К переработке мусора в настоящее время проявляют интерес и инвесторы, и бизнес, потому что мировой рынок сбора, вывоза, переработки и утилизации ТБО оценивается в \$120 млрд, в РФ - \$(2 - 3,5) млрд. Инвестиции в переработку мусора считаются перспективными в силу следующих причин:

- как уже указывалось ранее, «мусорная» проблема выдвинулась в число важнейших проблем человечества;
- благодаря твердым тарифам муниципалитетов эта сфера инвестиций становится низкорисковой;
- растет спрос на продукцию мусороперерабатывающих заводов.

Как показывает опыт, в независимости от того, какая технология используется для утилизации или переработки ТБО и, в частности, упаковки, наиболее эффективно этот процесс идет, если переработке подвергаются материалы одинакового состава или вида. При этом достигается:

- снижение затрат на переработку или утилизацию;
- повышение качества продуктов переработки.

Обеспечить переработку однородных материалов возможно и при раздельном сборе отходов, или при сортировке отходов, что, кроме того, обеспечивает выделение опасных отходов и способствует ресурсосбережению, вовлекая в хозяйственный оборот вторичные материалы.

Решая одни проблемы, раздельный сбор ТБО ставит другие [2]. И в первую очередь – финансирование. Очевидно, что организация раздельного сбора ТБО требует больших затрат чем обычный сбор из-за дополнительных транспортных расходов, потому что различные виды отходов нужно или вывозить различными автомобилями, использующими один бункер для загрузки отходов одного вида, или на одном, имеющем несколько бункеров. Кроме того, в местах сбора ТБО необходимо несколько мусорных контейнеров. Следует отметить и еще один немаловажный аспект этой проблемы. Если в Германии с ее приверженностью к порядку до 25% загрузки контейнеров, помеченных «Зеленой точ-

кой» составляет «контрабанда», т. е. упаковка, не помеченная «Зеленой точкой», то можно только представить, какое смешение отходов будет иметь место в контейнерах у нас в стране.

Даже при раздельном сборе отходов необходима сортировка отходов. В РФ сложилось мнение, что в связи с низкой стоимостью неквалифицированного труда, ручная сортировка отходов более рентабельна. На самом деле использование автоматических опико-пневматических систем позволяет отсортировать (90-95)% заданного материала из отходов, обрабатывая до 11 тонн ТБО в час.

Попытки организовать раздельный сбор ТБО в различных регионах РФ показали, что сбор и сортировка отходов является убыточной. Отчасти это объясняется тем, что у нас в стране тарифы на захоронение отходов ниже, чем сложившаяся себестоимость сортировки. В то время как в Европе высокие экологические требования делают захоронение несортированных отходов самым дорогим способом утилизации. Одним из возможных источников финансирования затрат по раздельному сбору и сортировке отходов может стать производитель продукции, если на него возложена ответственность за упаковку продукции и за собственно продукцию после ее использования. Но в этом случае нужна законодательная база, устанавливающая конкретную ответственность производителей.

Экономическая целесообразность раздельного сбора и сортировки отходов проявляется только в процессе переработки отходов по полному циклу, когда одна компания контролирует весь путь отходов от сбора до захоронения:

- сбор, в том числе и раздельный;
- транспортировка на мусоросортировочный завод, где отходы сортируются по типу (пластик, стекло, металл, керамика и т.д.);
- рассортированные по типу отходы или подвергаются дальнейшей переработке, или продаются как сырье для дальнейшей переработки;
- спрессованные остатки подвергаются захоронению на принадлежащем компании полигоне ТБО.

К сожалению, нужно констатировать, что пока в нашей стране мусоросортировка выживает только на энтузиазме отдельных людей, озабоченных экологическими проблемами и заслуживающих всяческого уважения. Гораздо прибыльнее укатывать на полигоне все привезенные отходы, оставляя нашим потомкам расчищать замусоренные нами земли.

По мнению авторов, в настоящее время необходимо сосредоточиться на следующих вопросах.

1. Формирование нормативно-правой базы. В первую очередь необходимо переработать в соответствии с современными реалиями проект закона «Об упаковке и упаковочных отходах» и в короткие сроки принять его. Кроме того, ужесточить наказание за загрязнение окружающей среды, в частности, за организацию несанкционированных свалок. Но самое главное, сделать это наказание неотвратимым.
2. Необходима разработка государственной программы исследования и разработки биоразлагаемых материалов, в частности пластиков, новых методов и технологий переработки, утилизации и захоронения отходов, а также оборудования для таких технологий. Финансирование исследований и разработок в этой области должно быть предусмотрено в Государ-

ственном бюджете. Кроме того, частным компаниям, ведущим такого рода работы необходимо предоставлять налоговые и иные льготы.

3. Некоторые отрасли экономики (в частности, производство электроники) характеризуются быстрыми темпами смены модельного ряда, что в сочетании с агрессивной рекламой способствует увеличению объемов сбыта. В связи с этим, в мире развивается тенденция производить продукцию, легко поддающуюся переработке. Естественно, что и упаковка в этом случае должна быть легко утилизируемой или допускать вторичное использование.
4. Маркетинг, сделав упаковку неотъемлемой частью товара, должен озаботиться экологическими проблемами и продвигать на рынок удобную, функциональную, но легко утилизируемую упаковку. Уже сейчас необходимо принять меры для сокращения объемов выпускаемой и, соответственно, утилизируемой упаковки. Для чего, например, сокращать выпуск некоторых товаров расфасованными малыми объемами. Сейчас очень распространен выпуск жидких товаров в упаковке с дозатором. После расходования жидкости упаковка и вполне работоспособный дозатор выбрасывается. Почему бы не фасовать такой товар в упаковку с дозатором и в упаковку с обычной пробкой и продавать обе упаковки вместе. Используя первую упаковку, дозатор не выбрасывается, а переставляется на вторую.
5. Повышать экологическую культуру населения, причем делать это нужно комплексно, охватывая все возрастные категории, начиная от детсадовцев и заканчивая пенсионерами — людьми, выросшими в другой стране, где вопрос мусора еще не стоял так остро. Региональная экологическая общественная организация в Ростове-на-Дону началась с предложения школьникам не выбрасывать, а сдавать на переработку старые тетради. С 1998 года городские власти Ростова-на-Дону двенадцать раз пытались запустить проекты по сортировке ТБО, все попытки были неудачны, главным образом из-за равнодушия населения. Поэтому общественная организация «Ростов – город будущего» своей основной задачей поставила информирование населения о пользе сортировки ТБО, используя при этом различные формы. Благодаря акциям, проводимым организацией все больше ростовчан участвуют в раздельном сборе отходов. Все больше ростовских бизнесменов начинают понимать, что важность экологических проблем и подключаются к экологическим сообществам.
6. Естественно, что одними убеждениями экологические проблемы не решить. Необходимо задействовать экономические механизмы. Например, установить гибкую систему тарифов на вывоз и утилизацию ТБО, снижая их для жильцов, сдающих мусор работникам сортированными контейнерами.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Макарова И.Р. «Зеленая точка» по-русски //И. Р. Макарова, Петрова Н.Р. //Рециклинг отходов. – 2008. - №5(17). С. 28-30

2. Масленников А. Проблема раздельного сбора ТБО. [Электронный ресурс] - <http://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=111>
3. Безделева Е.В. Ростов – город будущего. /Е.В. Безделева // Твердые бытовые отходы. – 2015. - №9. С. 52 – 53.

OPTIMIZING ECONOMETRIC MODEL AS INNOVATIVE DEVELOPING INSTRUMENT OF FINANCIAL AND INVESTMENT SOURCES OF HOUSING SECTOR

Kondybayeva Saltanat

PhD, Al Farabi Kazakh National University, Almaty

Ospanov Serik

Professor, Al Farabi Kazakh National University, Almaty

Sadykhanova Gulnar

Docent, Al Farabi Kazakh National University, Almaty

ABSTRACT.

The purpose of the article is to identify the problem of development of financial and investment sources of the housing sector of the Republic of Kazakhstan. The article analysis the current state of the housing sector in Kazakhstan, the research offering optimizing econometric model as innovative instrument of the funding mechanisms in housing sector. The optimizing econometric model will give opportunity to consider a real price, so that the construction companies could exactly forecast expenditure for building.

Key words: *optimizing econometric model, investment, housing, housing sector, housing construction, funding*

АННОТАЦИЯ.

Цель статьи заключается в определении проблемы развития финансовых и инвестиционных источников в жилищном секторе Республики Казахстан. Статья рассматривает текущее состояние жилищного сектора в Казахстане, исследование предлагает оптимизационно-эконометрическую модель как инновационный инструмент финансирования в жилищном секторе. Оптимизационно-эконометрическая модель рассчитывает реальную цену, что дает возможность строительным компаниям точно прогнозировать расходы на строительство.

Ключевые слова: *оптимизационно-эконометрическая модель, инвестиции, жилье, жилищный сектор, жилищное строительство, финансирование*

INTRODUCTION

For Kazakhstan creating effective system of housing finance remains the state and financial problem today. Prior to the beginning of reforms after gaining Kazakhstan the independence, housing finance conducted centrally: main sources of the housing stock of the country were public housing and housing constructed by companies and organizations, while cooperative individual building played a supporting role. The main source of housing finance in Kazakhstan was the state budget.

With transition to a market economy, approach has changed: now the population, except for certain social groups itself, must take care of buying a home. This is the only real opportunity to improve living conditions for the majority of citizens. The problem associated with the accumulation of financial resources is sources of investment.

ANALYSIS OF RESEARCH

Problems of development, essence, factors affecting the real estate market as a whole and its component parts have been covered in the works of Kazakh scientists Kulumbetova L.B. [1], S. Bolatkyzy [2], Zhumanazarova G.M. [3], Kazieva A.K. [4],

Konysbaeva A.A. [5] and others. Studies, conducted by Russian scientists Polyakov L.A. [6], Sergeev A.S. [7] and foreign economists Helmut Jenkis [8], Gurley J.G. and Shaw E.S. [9], R. Heaney, S. Srianthakumar [10], Bradley T.E., James E.P. [11], Stanley M., Cooper D., Ring A. [12], Bradley T.E., James E.P. [16], in the theory and practice of market relations confirm that funding sources can be considered in different ways: from the point of view of the types of sources of financial resources (state funds and private funds); the perspective of investment in the housing sector (housing construction, renovation, buying a home).

Helmut Jenkis [8] believes that in the process of housing finance there are three sources of funding [8; p.2-22]. Among possible sources are government (budget) resources and private resources, which include own funds of enterprises and citizens, loan proceeds. The author relates loan proceeds to the third independent source.

1. Public funds are mainly represented by financing from the state budget. Gurley J.G. and E.S. Shaw [9], for example, emphasize funding through government subventions, when decision on subsidizing housing sector can be made within the public

policy, including the burden on the state budget. Indirect subsidy can be expressed, for example, by the possibility of deducting the interest for the loan from the tax base. On this basis, the two phases are distinguished:

a) Subsidizing phase of prior accumulation of funds for the purchase of property;

b) Subsidizing the accumulation phase of funds after the purchase of property needed for repayment of loans for this purpose.

The first option is the most appropriate one because it encourages those, who wish to purchase housing, to create preliminary savings for this. Availability of preliminary savings to reduce the amount of loan proceeds required and, consequently, allows insuring the borrower against the risk of insolvency and inability to pay the loans and interest thereon.

The second option, in contrast, promotes the accumulation of debts. When choosing a method of subsidizing one needs to consider the procedure of taxation in the country, the second method is also applicable if the rate of income tax is fixed, since in this case there is no discrimination of groups with lower income.

2. Gurley J.G. and E.S. Shaw [9], noting the non-state resources, focus on: the financing of own funds, which implies the formation of savings (financial resources) prior to investing, in this case it is possible to talk about the target stocks. This accumulation is formed by the income which is not spent on the current consumption. Real estate financing (housing) exclusively at its own expense is possible only in a limited number of cases, due to the relatively high cost of real estate. However, availability of own funds in the amount of at least 20-30% of the cost of housing is a prerequisite in almost any state. Availability of own funds to purchase housing designed to limit the potential risk of the borrower in the event of adverse economic changes. The higher own funds, the lower the required amount of the loan and the less interest for the loan will be paid in the future.

3. Highlighting separately loan proceeds, it should be noted that funding by loan proceeds is related to the high cost of real estate, therefore in most cases, there is a need to buy a home using loan proceeds. In the scientific literature [3] there are two basic models of financing the purchase of property:

a) Funding through the loan. This method involves first receiving of the loan, and then the purchase of housing, with subsequent payment of received loans with interest. The loan is paid by the borrower after the purchase of property. This method is called "Principle of subsequent savings" in the Western literature, because the person accumulates savings and makes payments on the loan in a subsequent time period. The most common type is mortgage lending. Such a system of credit is open, as investors are not borrowers at the same time.

b) Funding, this consists of the initial accumulation of the required amount and then receiving the lacking sum in the form of loan at low interest rates. This method is called "Principle of prior savings" in the Western literature. This system is closed, as the person, who accumulates funds in savings accounts, will be the recipients of the loan later. An example of such a model can serve as a financing housing construction fund of the German model. This method of financing housing is cheaper for those wishing to purchase housing, rather than the first model.

CURRENT TRENDS OF FINANCING HOUSING SECTOR

Today, non-financial resources are in priority, including loan sources for the market relations in Kazakhstan. Budgetary funds may be used already as a basis for extra budgetary funds. Public funds in Kazakhstan will now be directed primarily to the imple-

mentation of the program of social housing for those categories of citizens who are legally supposed to have free housing. Built apartments will continue to be provided to citizens in a queue and conditions of employment. The volume of this building is small; therefore the housing problem is not significantly weakened [1, p. 182]. Allocation of budgetary resources to encourage investment in housing, even in a small amount, can be a catalyst for financial and investment process.

The government of the RK accepted the program "Available housing - 2020". For providing with affordable housing of the main part of the population of Kazakhstan. Strategy of implementation of the state program on the next fifth anniversary is based on the principle of establishment of the basic fixed tariffs for square meter of affordable housing for the certain city, the region. Such approach of planning of construction demands to bring adjustments to tariffs external factors.

The state tariffs have the fixed character. In this regard the question of an assessment of a deviation of the real prices from the tariff prices is actual. Such problem definition allows to determine the real maximum quantity of affordable housing by each of types and to distribute resources in the best way.

Nevertheless it should be noted that the main cause of a complex state of the funding the vital sectors of the economy (housing) is the lack of a working mechanism of formation of monetary resources - "long" money for investment in the housing sector. Even understanding the special value of housing problem for Kazakhstan existing inflationary expectations, the risk of long-term investments and undeveloped state regulation mechanism in the formation of the housing market prevent its expansion. It should be recognized that in recent years, Kazakhstan has accumulated considerable experience in attraction of financial resources of public and enterprises in the sphere of housing construction. Many large corporations and joint stock companies show initiative. Connecting state and commercial interests will give lacking impulse to force the widespread housing. In addition, this priority will be clear to the people and provide support for it.

According to the *Regulations of attraction of the population's financial resources to the housing savings and loan accounts* two main types were distinguished: simple (simple savings) and specific accounts [3, p. 63].

The purpose of the housing finance system is expanding opportunities for the acquisition of property by the employable population. Achieving this objective is delivered by creating favorable conditions of markets for lending to citizens to purchase housing. Development of the housing finance system is considered as a priority housing policy of Kazakhstan. This means that the main efforts will be focused on solving the housing problems of the population with stable income and who want to solve the problem of improving housing conditions on their own, without financial assistance from the state. However, function of providing housing on the conditions of social or commercial hiring, gratuitous use for those citizens whose incomes do not allow them to buy housing even with a long-term loan, will remain over the state.

MATERIALS AND METHODS

Research of the Russian Academy of investment and construction economy is worth to note, lies in four systems on justification of housing finance, each of which has certain advantages, focused on the specific terms of consumers, which is

additional to the “direct” methods of housing finance and do not oppose to the laws of the country on Housing [6, p. 38]:

1. System with major public and commercial mortgage corporation.
2. System of forming investment resources with the involvement of employers of the customer.
3. System of providing the state guarantees to the commercial banks and housing finance.
4. System of improving the efficiency of social construction.

Below the features of each of the 4 systems are introduced.

The first system - Mortgage Corporation is organized, which works in conjunction with local authorities. It considers applications for funding housing projects, acts as a state customer, places an order for the construction between contractors. Mortgage Corporation places investors' bonds (fixed-date and indefinite - savings) that can be sold on the secondary market. Upon completion of the construction contractor transmits built housing to the Mortgage Corporation, which realizes repayment annuities or providing a mortgage loan through an authorized bank, reflecting the interests of all stakeholders, especially credit borrowers [6, p. 39].

The second system - formation of investment resources is due to transfers to private retirement accounts of employees for a certain period (2-2.5 years). State may legally attribute to the first cost part of the funds allocated for the completion of personal retirement accounts. Banks open special account for this purpose and may use the proceeds only for housing [6, p. 41].

The third system - linked to the provision of state guarantees and benefits to the investors in the construction industry. In the form of strict liability, the state includes the funds allocated by the bank to finance housing construction in the domestic public debt and is ready to repay the money if the bank will not be able

to return the resources in certain circumstances. Scope of the risks, protected by the guarantee, must be accurately determined in the interests of the state. It is also possible to provide special program of state guarantees to local authorities on the development of housing [6, p. 42].

The fourth system - aimed at increasing efficient use of budgetary funds allocated for social housing. Authorized bank implements factoring of the payments of a construction company, which has received a contract on tender. The main aspect is starting price of construction, calculated from the average cost and the average profitability of the project in order to save investment resources which are budgetary resources [6, p. 45].

Analyzing the parts of each of the systems, it should be noted that they are basically realistic; moreover social aspect is presented in the mechanism of their realization in addition to all the market regulators and tools. In each of the methods actions and interests of commercial banks, construction contractors, and the role of state and local governments are presented clearly enough. The most important thing in these methods is the ability to use all kinds of financial resources (budget, investors, private pension savings, funds of employers, banks' capital) based on the development of a specific mechanism for the flow of financial resources to housing. It is encouraging that the methods focuses on strengthening the government's housing policy, focus on the management of local budget funds and focus on buying quality housing, as well as on the development of the mortgage lending.

Authors' vision can be justified by comparative analysis of macroeconomic indicators in the field of socio-economic development of the Republic of Kazakhstan in connection with the performance of the housing market for a specified period, assuming that processes in the economy, positive trends in financial and social spheres are the basis for the development of housing construction industry and this is confirmed in table 1.

Table 1

Comparative analysis of macroeconomic indicators of socio-economic development of the Republic of Kazakhstan in connection with the development of the housing sector

Indicators	January-July 2014 to January-July 2013	Comments on the level of growth and verification of the actual impact to the current date (early 2013)
1	2	3
1. Real GDP growth	106,0	Growth has a positive impact
2. Consumer price index, including paid services	104,8	Growth has a negative impact
3. Price index for construction (end of period, to December of the previous year)	103,3	Growth affects the estimated cost of construction
4. Industrial production volume	102,3	Growth has a positive impact
5. Gross output of agriculture	110,8	No strong influence
6. Total volume of cargo/transportation	103,8	No strong influence
7. Retail turnover volume	112,8	Growth has a positive impact
8. Volume of investments in fixed assets	106,5	Effect is not strong yet

9. External turnover, including export and import	98,9 95,4 105,4	Growth has a positive impact
10. Revenues to the state budget	45,3	Growth has a positive impact
11. Expense of the state budget	60,7	Positive impact
12. Deposits in the banking system, including deposits (deposits) of the population	49,2 47,3	Growth has a positive impact
13. CTB investments in industries, including long-term loans to construction	63,8 77,6	Growth has a positive impact
14. Money supply (M3)	47,5	Growth has a positive impact
15. Average nominal income	109,012	Need to raise
16. Real cash income	103,0	Need to raise
17. Proportion of population with incomes below the subsistence minimum, percent	3,1	Effect is not strong yet
18. Real wage	101,6	Need to raise
19. Construction works	103,0	Out of 410,2 bln.tg – 78,2% - private constr. companies; state organizations – 0,8%
20. Investment in housing	1,4 times	Volume of 154,1 bln.tg
21. Commissioned houses, total area	101,5	6,9 mln.sq.m.
22. Average actual construction cost of 1 sq. m of total housing areas	11,7	January-July 2013 – 186 thousand tg

Certainly, main macroeconomic indicators show housing development, while the effect of the degree of their relationship is even more obvious. Such indicators as: volume of state budget revenues, expenditures of the state budget, deposits and loans, real incomes and wages are the fundamental sources of fundamental housing development in the country. Indicators of housing development in 2007 confirm further growth [5, p. 56].

The task of providing a sufficient quantity of housing, affordable by price or method of purchase of house is one of the determining factors of social policy for any state. It is therefore very timely implementing national quality and affordable housing construction programs at public expense with developing public housing programs. Thus, financial resources regardless of its type (budget, own funds or loan proceeds), which should develop the housing sector of Kazakhstan, remain the main factors of housing construction.

For formalization of optimizing econometric model we will enter the following designations and the aggregated indicators.

- n - quantity of types of the affordable housing;
- m - quantity used in construction production resources;
- a_{ij} - specific expenses of i resource necessary for construction of one square meter of j type of housing $i= 1, 2, \dots, m; j= 1, 2, \dots, n$;
- b_i - available stocks of i resource $i= 1, 2, \dots, m$;
- c_j - income gained from construction and realization of one square meter of j type of housing;
- $m+1$ - number of the financial resources allocated for all types of housing of affordable housing;

a_{m+1j} - specific tariff allocated with the state on square meter of affordable housing of j - type;

b_{m+1} - the volume of the financial resources allocated for all types of housing;

$M[a_{m+1j}]$ - the expectation of a random variable that satisfies the normal distribution a_{m+1j} ;

x_j - number of the constructed and realized square meters of housing of j type, $j= 1, 2, \dots, n$.

Then the optimizing econometric model for maximizing the income from construction of n of types of housing, at the best use of all having resources, looks like:

To find a vector $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, the delivering maximum income

$$f(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max \quad (1)$$

At restrictions

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^n M(a_{m+1j}) x_j \leq b_{m+1} \quad (3)$$

$$x_j \geq 0, j = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

In model:

(1) - the criterion function characterizing the maximum income from realization of built houses;

(2) - system from m -of the restrictions, corresponding to construction technology;

(3) - econometric inequality characterizing the real prices by each type of housing;

(4) - $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ - the program of construction of n of types of affordable housing.

In presenting the above it can be concluded that, without taking into account external factors may increase the risk factors for house prices. During the analysis, it was revealed deviations from the price does not meet the basic fixed rates per square meter.

RESULTS AND DISCUSSION

The current situation in the housing sector of Kazakhstan requires a thorough analysis of theoretical generalization of the

experience of financing and lending, a detailed study of the functioning and transformation the credit and financial system and investment in terms of economic reforms. Housing in Kazakhstan continues to be the main focus for investment. The housing market in a short time has grown to a developed industry with enormous growth of all its component elements from investments to construction. Against this background, at the same time, overheating economy factors and various risks, faced by all participants, including financial institutions and banks, are of particular concerns.

To assess the situation in the housing sector it is appropriate to examine the history of housing sector; provide housing needs in our country with illustrating the funding sources with an aim of confirming the role of financial resources. Periods of housing development can be divided into several stages, taking into account the last century (Table 2):

Table 2
Characteristic periods of housing construction and its source

Stages (Years)	Types of housing under construction and their characteristics	Funding sources
30-50	Barrack types for workers, 2-4-storey brick houses on individual projects (on a turnkey basis)	State budget and own resources of large industrial enterprises
50-80	Panel, compact 5-storey building («Khrushchev houses») (on a turnkey basis)	State budget and share participation of enterprises
80-90	Large high-rise buildings of the state and cooperative sectors (on a turnkey basis)	State budget, share participation of enterprises and funds of cooperatives
90-2000	Minor construction of private and individual property	Private capital of individual owners, reduction (lack of) budget
From 2000 onwards	Development of non-residential construction with the transition to various projects (economy, business and elite class) (surrender of the draft with subsequent alteration and turn-key), joining of public sector	Private capital of construction companies, (own) with equity participation. Bank loans (mortgage), individual savings of individual citizens. Involvement of the state budget - budget funding and budgetary lending

Analyzing these periods, it can be concluded that the state considered the problem at all stages and implemented programs of housing development and eventually improved housing, upgraded, met the criteria for the needs of different social layers of the country. However, comparing the development of common approaches to the housing sector in Kazakhstan in a planned economy and after the transition to a market economy, we can confirm the differences and diversity in the mechanism of financial support for housing construction, methods of financing and implementation of housing programs.

Investment in housing construction in the pre-reform period was primarily from the state budget on the basis of approved plans. And in a market economy investment in housing is a set of costs, realized in the form of long-term investments by private or

public capital, pursue profit in shorter terms, while investments are paying off after a considerable period after the investment [2, p.229]. Tracing the economic growth in the country, the growth of individual sectors, including the field of housing, it is possible to present in conjunction the main indicators of socio-economic development, that are somehow related to housing. Overall picture can be traced in dynamics for 2008-2012, according to the Statistical Yearbook of the Statistics Agency [4, 91]: GDP 2 times, investment in fixed assets grew 2 times, volume of performed construction work - 1.9 times; commissioning housing - 3.1 times, the growth of average nominal wages of the population - 1.7 times, growth of household savings (retail deposits) - 2.3 times, long-term loans of STB - 4.5 times, including the construction sector - 3.7 times.

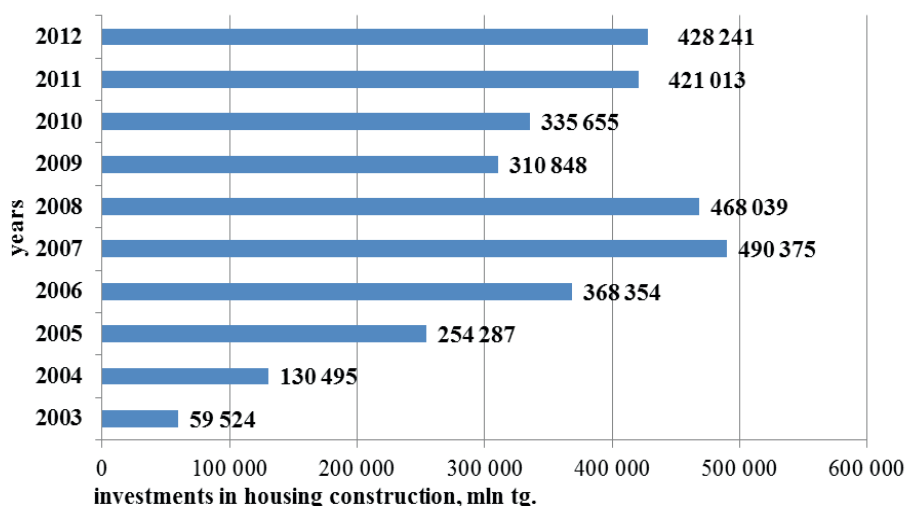


Figure 1 - Volume of investment in housing.

As it can be seen from the figure, investment increased more than seven times and Astana remains the leader among the cities of Kazakhstan. Based on these facts it is clear that investment, both public and commercial, will only grow. However, the fact that many real estate transactions are made in the informal economy, without reflecting the real sums, or through cash, is not taken into account. Such turnovers are difficult to control and take into account in the statistics. Therefore, for banks it is very difficult to promote mortgage lending programs, especially in commercial real estate segments.

Reforms undertaken by the Kazakh authorities allowed the country in a relatively short period of time firmly occupy the position of the country with a stable economic and social situation, and create favorable conditions for attracting capital and investment.

Annual GDP growth in the range of 9-10%, allows conclude that Kazakhstan is one of the most dynamic and favorable for capital allocation countries. Consequently, the expansion of investment demand is confirmed. Moreover, it will be primarily due to the internal sources of investment financing obtained by enterprises' own funds.

CONCLUSION

In addressing the current housing problem with an aim to open the access to housing, Kazakhstan started to use different mechanisms for financing housing construction. Changes in the economic and social order of the country required the replacement of traditional public funding sources that form the basis of housing investment in pre-reform era, and the introduction of new investment instruments. The Government program doesn't consider the real price, and construction companies can not build in fixed price, which were approved by Government, and they have to look for additional finance.

The study of the theory of financial relations in the sphere of housing construction and investment process as a whole, financial, legal and organizational aspects as well as the compilation of international experience allows us to conclude the housing sector of Kazakhstan and the state of its finances. Recognition of the independence of financial and investment process in the housing sector of the Republic of Kazakhstan, undoubtedly, requires justification as a concept.

As a result of analysis of the current state of the housing sector in Kazakhstan by the funding sources, conclusions about the need to improve funding mechanisms were made in this study. The main reason of a complex state is a lack of operating mechanism of formation of financial resources for investment. As shown in the analysis of macroeconomic indicators of socio-economic development of Kazakhstan, there are all grounds for the implementation of systems of financing offered by the Russian economists, which will complement the "direct" methods of housing finance.

REFERENCES:

1. Kulumbetova L.B. Stages and development trends of the housing market in Kazakhstan // Bulletin of KazATC. - 2007. - № 4. - p.181-187.
2. Bolatkyzy C. Formation and development of residential and commercial property in Kazakhstan: dissertation. Candidate of economic sciences... (KyzSU) named after Korkyt-Ata. - Kyzylorda, 2010.-137 p.
3. Zhumanazarova G.M. Prediction and evaluation of factors affecting cost of estate in the RK: dissertation. Candidate of economic sciences...: 08.00.05. - Almaty, 2009.-155 with.
4. Kazieva A.K. Efficiency of investment decisions in the construction industry in Kazakhstan: dissertation. Candidate of economic sciences. - Almaty, 2010. - 133.
5. Konysbaeva A.A. State of the housing market (based on the materials of Mangistau region) [electronic resource]: dissertation. Candidate of economic sciences. - Almaty, 2009. - 120.
6. Polyakov L.A. Multiplier theory and economic mechanism of regulation of the housing market: dissertation. Candidate of economic sciences. - Yaroslavl: YSU named after Y.G. Demidova, 2000.
7. Sergeev A.S. Housing Finance in Russia: dissertation. Candidate of economic sciences. - Novosibirsk, 2002.
8. Jenkis «Grundlagen der Wohnungsbaufinanzierung» Oldenbourg, Munchen, 1995. - S.2
9. Gurley, J.G. and E.S. Shaw (1967) "Financial Development and Economic Development" Economic

- Development and Cultural Change vol.15, no.3, April : 257-268
10. R. Heaney, S. Srianthakumar Time-varying correlation between stock market returns and real estate returns // Journal of empirical finance.-2012. - № 24. P.12-24
 11. Bradley T.E., James E.P. The response of real estate investment trust returns to macroeconomic shocks // Journal of Business Research. - 2005. - № 58. P. 293-300
 12. Stanley Morgan, Cooper D., Ring A. The Improvement of National Housing System // Deloitte Discussion Papers.-2005. - № 5.-R.15-19
 13. Bradley T.E., James E.P. The response of real estate investment trust returns to macroeconomic shocks // Journal of Business Research. - 2005. - № 58. P. 293-300
 14. S.K. Kondybayeva, Zh. Sh. Ishuova. The effect of monetary policy on real house price growth in the Republic of Kazakhstan: a vector autoregression analysis // World Applied Sciences Journal. - 2013. - № .22 (10).- P. 1384-1394.

ПРОСТРАНСТВО РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Корсакова Татьяна Владимировна

Доктор пед. наук, доцент, профессор кафедры Менеджмента и инновационных технологий ИУЭС ЮФУ, г. Таганрог

Седова Татьяна Владимировна

Старший преподаватель кафедры Менеджмента и инновационных технологий ИУЭС ЮФУ, г. Таганрог

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме развития интеллектуального капитала организации, которая обусловлена изменениями в современной социально-экономической ситуации. Обосновано понятие «пространство развития интеллектуального капитала» организации в современной парадигме управления знаниями. Представлена система измерений такого пространства, культивирующая и поддерживающая творческие процессы, обмен знаниями, рождение новых идей. Предложена модель пространства развития интеллектуального капитала организации, представленная как пересечение физического и духовного измерения.

ABSTRACT

Article is devoted to a problem of development of the intellectual capital in the organization which is caused by changes in modern social-economic situation. The concept of "space of the intellectual capital development" is proved according to modern paradigm of knowledge management. The system of measurements of such space is presented. It cultivates and supports creative processes, an exchange of knowledge and the birth of new ideas. The model of space of intellectual capital development in the organization is offered as the intersection of physical and spiritual measurement.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, внешняя и внутренняя среда, пространственный подход.

Keywords: intellectual capital, external and internal environment, spatial approach.

Становление экономики знаний как новой формы социально-экономического развития требует пересмотра представлений о наращивании интеллектуального капитала организации и эффективного использования ее человеческих ресурсов. В связи с этим такие понятия, как «внешняя среда организации» и «внутренняя организационная среда» дополняются понятием «пространство развития». Они выстраиваются в определенной иерархии: в основании лежит понятие «среда», т.к. среда представляет собой совокупность объективных факторов, которые вне зависимости от желания оказывают влияние на работников; понятие «пространство» надстраивается выше, т.к. выступает совокупностью факторов более высокого порядка.

Что касается среды, то далеко не все объективные факторы позволяют использовать интеллектуальные ресурсы и создавать новые решения для удовлетворения человеческих потребностей, то есть являются средой для каждой отдель-

ной личности, а лишь те, которые она воспринимает, на которые реагирует. Мы понимаем под средой организации совокупность значимых для субъекта отношений, знаний, действий, технологий деятельности. Среда существенно влияет на людей. В свою очередь, люди ее организуют, создают, оказывают на нее определенное воздействие. В широкое понимание этого термина включается как внешняя среда организации, так и внутренняя обстановка, в которой происходит интериоризация внешних влияний. Именно личность, способная к свободному выбору направлений профессиональной жизни и жизнотворчества находится в центре как внутренней, так и внешней среды организации.

Внутренняя среда, как наиболее приближенная к личности работника, в первую очередь должна удовлетворять интересы, обеспечивать общение и взаимопонимание с сотрудниками, условия для развития интеллектуального капитала, творческого потенциала. Эта среда формируется

от коммерческого результата, в работе по достижению которого объединяются усилия всех участников бизнес процесса. Интегральные эффекты, возникающие в системе «среда — субъект», выражаются в появлении новообразований в психофизиологической и нравственной системе работника, позволяющих ему решать новые задачи и оптимизировать способы решения старых.

Внимание к интерактивным возможностям внутренней среды организации, повышение требований к ней в условиях перехода к экономике знаний подводят нас к понятию «пространства развития интеллектуального капитала организации». Исследователи неоднократно обращались к выявлению факторов развития интеллектуального потенциала работников. Задача нахождения путей направления индивидуальных творческих импульсов в общее организационное русло обуславливала появление таких дефиниций, как «сверхорганизм» [6], «коллективный мозг» [5], «коллективный интеллект» [3, с. 239-241.] для обозначения того пространства, в котором это развитие происходит.

Различные аспекты взаимодействия человека со средой, ее влияние на развитие интеллектуального потенциала определяют средовой подход к понятию «пространство развития», а открытие возможностей построения творческой личности, траектории ее развития, обретения нового смысла деятельности — пространственный. Пространство дает всю меру свободы и меру ответственности, что позволяет раскрыться субъектности работника. По мнению Г.И. Герасимова и Л.Н. Павленко, — «место действия» личности, место осмысления и проживания объективных условий, «взятых в целостности в конкретном социальном времени как единстве Прошлого, Настоящего и Будущего» и есть «пространство» [1, с. 33 – 36.]. Пространство представляет собой иерархически выстроенную систему нескольких измерений: социальное, познавательное, эмоциональное, технологическое и пр. Их сочетание позволяет создать социальную систему, культивирующую и поддерживающую творческие

процессы, обмен знаниями, рождение новых идей. Основными составляющими являются: границы исследуемого объекта; функциональное назначение организации, а также ее структурные подразделения; критерии и принципы функционирования вплоть до механизма развития; виды и разновидности разделения труда, специализации исполнителей, условия кооперации структурных подразделений и так далее; управленческие воздействия и потоки информации на каждом уровне руководства; системы входных материальных потоков и регуляторов их преобразования; выходные материальные потоки; коммуникации и обратные связи между субъектом и объектом управления [2, с. 61-64].

Под развитием интеллектуального капитала мы понимаем способность как организации в целом, так и ее отдельных структур генерировать новые знания. Этот процесс подразумевает поступление из внешней среды в организацию определенной информации и ее непредсказуемую трансформацию. Понимание пространства как пересечения физического и духовного измерения позволяет нам уйти от презентации пространства развития интеллектуального капитала организации как множества предметов объективной реальности и раскрыть его связь со знанием, инновационной деятельностью.

Наша модель пространства развития интеллектуального капитала интегрирует пространственную теорию Г.Д. Костинского [4, с. 16–31]. На этом основании пространство развития интеллектуального капитала представляется в пересечении двух стержней: регулятивного и творческого (рис.1). Стержень регуляции составляет множество систем разного уровня, занимающих определенное место в физическом пространстве. Они упорядочены и выстроены в определенной последовательности, но сами по себе не создают пространства развития. Экономическая система превращается из совокупности элементов в целостное пространство развития интеллектуального капитала благодаря стержню творчества.



Рисунок 1. Модель пространства развития интеллектуального капитала организации

Верхний элемент на стержне творчества – экономическая система – выполняет организационно-управленческую функцию, поскольку описывает экономическое пространство в целом, задает системные требования, регламентирует деятельность субъектов производственного процесса. По отношению к пространству развития он играет роль основного генератора структурности. В нем определены ценности и цели экономической деятельности, нормы, формы и методы взаимодействия. Он описывает экономику в целом, задает основные параметры деятельности, обеспечивает согласованное функционирование частей.

Интеллектуальный капитал является ключевым ресурсом социально-экономического прогресса. Создание пространства развития интеллектуального капитала, где происходит обмен знаниями между людьми за счет актуализации механизмов их внутренней активности, определяет устойчивые конкурентные преимущества организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Герасимов Г.И., Павленко Л.Н. Культурно-образовательное пространство: сущность и реалии становления. – Ростов-на-Дону, 2003. С. 33 – 36.
2. Гриненко С.В., Седова Т.В. Развитие интеллектуального капитала организации в системе управления знаниями. Сборник научных трудов XVI Международной научно-практической конференции «Системный анализ в проектировании и управлении», г. Санкт-Петербург. 2012. С.61-64
3. Корсакова Т.В. Системный подход к управлению персоналом предприятия / В сборнике: Системный анализ в проектировании и управлении. Сборник научных трудов XVIII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Государственный Политехнический Университет, Дом ученых (в Лесном), 2014. С. 239-241.
4. Костинский Г.Д. Географическая матрица пространственности // Изв. РАН. Сер. геогр. 1997. № 5. С. 16–31
5. Леонард Д., Страус С. Управление знаниями, Серия «Классика Harvard Business Review» - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 208 с.
6. Попов В.Н. Системный анализ в менеджменте, М.: КНОРУС, 2007. 304 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Красников Александр Вячеславович

Канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г. Ставрополь

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ развития российского рынка нефти и нефтепродуктов с 1990 г. по настоящее время. Представлены: добыча, переработка, объем экспорта, внутренние и мировые цены на нефть и нефтепродукты. Сделаны и обоснованы выводы о перспективах развития нефтяного сектора России в условиях санкций.

ABSTRACT

The article gives the analysis of development of Russian market of oil and petroleum products from 1990 to the present. The data on extraction, processing, export volume, domestic and world prices for oil and oil products are presented. The conclusions on the prospects for the development of the Russian oil sector under the conditions of sanctions are made and substantiated.

Ключевые слова: нефть, нефтепродукты, нефтяной сектор, нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, внутренние и мировые цены, топливно-энергетический комплекс, инвестиции, инновации, санкции.

Keywords: oil, oil products, oil sector, oil-producing and oil-refining industry, domestic and world prices, the fuel and energy complex, investments, innovations, sanctions.

Нефтяной сектор является одним из базовых в российской экономике и играет ведущую роль в формировании доходов государственного бюджета страны. Так, в 2014 г. он обеспечил 45,5% доходов федерального бюджета. В 2013г. и 2014 г. Россия занимала второе место в мире по добыче нефти, уступая лишь Саудовской Аравии [4]. Нефть по-прежнему остается основным экспортным товаром России, а нефтяной сектор – одним из наиболее экспортно-ориентированных секторов российской экономики, обеспечи-

вая 54,2 % российского экспорта. При этом добыча нефти в России достигла наивысшего значения за период с 1990 г., а нефтяной экспорт – исторического максимума.

В 2014 г. добыча нефти в России достигла 526,7 млн. т, однако динамика глубины переработки нефти за исследуемый период незначительна и составляет лишь 72%, тогда как в ведущих промышленно развитых странах она достигает 90-95% (таблица 1) [3,6].

Таблица 1

Объемы производства и переработки нефти в Российской Федерации, в динамике

Показатели	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Добыча нефти, включая газовый конденсат, млн. т	516,2	306,8	323,2	470,0	505,1	526,7
Первичная переработка нефти, млн. т	297,8	183,0	173,0	208,0	249,3	294,4
Глубина переработки нефти, %	65,2	62,9	71,0	71,6	71,7	72,4

В настоящее время нефтедобывающая промышленность России приблизилась к пределу своих производственных возможностей. Для компенсации падения добычи нефти на эксплуатируемых месторождениях необходимо осваивать как новые месторождения в регионах с неразвитой или отсутствующей инфраструктурой, включая месторождения на континентальном шельфе, так и не вовлеченные в разработку запасы худшего качества в освоенных регионах [1].

В ходе рыночных реформ радикально изменилась институциональная структура нефтяного сектора. Основные преобразования произошли в 1993-1995 гг., когда была проведена приватизация и сформированы 11 вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), а также 2 региональные нефтяные компании («Татнефть» и «Башнефть»).

В последующие годы ряд небольших компаний был поглощен более крупными, а в 2000-е годы активы двух крупных частных нефтяных компаний перешли под контроль государственных корпораций: «Роснефть» приобрела активы компании «ЮКОС», а «Газпром» купил компанию «Сибнефть». Кроме того, в 2013 г. «Роснефть» приобрела нефтяную компанию «ТНК-ВР», а в 2014 г. была возвращена в государственную собственность компания «Башнефть» [2]. В результате доля государственных компаний в нефтяном секторе, которая в 1990-е годы составляла лишь 16% общей добычи нефти к 2014 г. значительно возросла и по предварительным расчетам составляет порядка 58% (таблица 2) [5, 6].

Таблица 2

Доля государственных компаний в добыче нефти в Российской Федерации, в 2014 г.

Компании	Добыча нефти, млн. т	Доля в общей добыче нефти, %
«Роснефть» (включая ее долю в добыче других организаций)	200,5	38,0
«Газпром» и «Газпром нефть» (включая их долю в добыче других организаций)	60,6	11,6
«Татнефть»	26,5	5,0
«Башнефть»	17,9	3,4
Государственные компании, всего	305,5	58,0

Современная структура производства нефти в России характеризуется преобладанием государственных компаний и высокой рыночной долей крупных ВИНК. Например, в 2014 г. на долю четырех крупнейших компаний: «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Сургутнефтегаз» и «Газпром», включая «Газпром Нефть» пришлось 73,8 % общей добычи нефти в стране. Доля компаний среднего размера: «Татнефть», «Славнефть», «Башнефть» и «РуссНефть» составила 13,0 % общей добычи нефти. На других производителей, к которым относится более 100 мелких нефтедобывающих организаций, пришлось 9,6 %. Операторы соглашений о разделе про-

дукции, реализуемых с участием иностранных компаний, добыли 2,7 % российской нефти.

В настоящее время при реализации на внутреннем рынке производители нефти и нефтепродуктов устанавливают цены на уровне, обеспечивающем такую же доходность, как и при экспорте: мировая цена на соответствующий продукт за вычетом уплачиваемой при его вывозе экспортной пошлины и затрат на транспортировку данного продукта на экспорт. Таким образом внутренние цены на нефть и нефтепродукты, начиная с 2000 г. следуют за ценами мирового рынка (таблица 3) [6, 7].

Таблица 3

Внутренние и мировые цены на нефть и нефтепродукты в динамике

Нефть и нефтепродукты	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мировые цены на нефть (долл./барр.)									
Нефть марки Brent (Великобритания)	23,7	17,1	28,3	54,4	79,6	111,0	112,0	108,8	98,9
Нефть марки Urals (Россия)	22,7	16,6	26,6	50,8	78,3	109,1	110,3	107,9	97,7
Внутренние цены на нефть и нефтепродукты (долл./т)									
Нефть	15,2	60,8	54,9	167,2	248,2	303,3	341,1	346,1	178,9
Автомобильный бензин	44,1	162,9	199,3	318,2	547,9	576,9	628,7	614,4	372,3
Дизельное топливо	38,6	137,3	185,0	417,0	536,1	644,9	774,2	698,0	419,3
Топочный мазут	20,0	62,5	79,7	142,7	246,3	274,6	275,3	235,8	128,7

В то же время наличие экспортной пошлины обеспечивает устойчивый разрыв между мировыми и внутренними ценами на нефть и нефтепродукты, поддерживает внутренние цены на уровне существенно ниже мировых. В 2014 г. цена на нефть на российском внутреннем рынке (цена производителей) составила в среднем 41,1 долл./барр. или 42% от мировой цены. Внутренние цены на нефтепродукты в России также ниже, чем в ведущих развитых странах. Так, безналоговая цена высокооктанового бензина в России по отношению к аналогичной цене в Германии составляет 75% [3].

Конечные цены на нефтепродукты на внутреннем рынке существенно зависят от уровня косвенных налогов и маржи в секторе сбыта нефтепродуктов. В структуре цены высокооктанового бензина в России косвенные налоги, затраты и прибыль оптовой и розничной торговли составляют 51,5 %, а затраты и прибыль производителей – 48,5 %. Маржа в секторе сбыта в России выше, чем в развитых странах, однако по сравнению с Европой уровень косвенных налогов на нефтепродукты в России существенно ниже (таблица 4) [3, 6, 7].

Таблица 4

Соотношение цен на автомобильный бензин в России и зарубежных странах в 2014 г.

Страны	Цена без налогов, долл./л.	Налоги на потребителей, долл./л.	Потребительская цена, долл./л.	Доля налогов в потребительской цене, %
АИ92-, Regular				
Россия	0,502	0,336	0,838	40,1
США	0,764	0,111	0,875	12,7
Канада	0,768	0,364	1,150	31,7
Япония	0,914	0,609	1,523	40,0
АИ92-, Premium				
Россия	0,649	0,277	0,926	29,9
Германия	0,860	1,224	2,084	58,7
Великобритания	0,827	1,311	2,138	61,3
Франция	0,868	1,175	2,043	57,5
Италия	0,930	1,414	2,344	60,3
Испания	0,937	0,963	1,900	50,7

В европейских странах наиболее высок уровень налоговой нагрузки на бензин: в ведущих странах ЕС доля налогов в цене бензина составляет в среднем 56%. Россия по этому показателю (в среднем 35%) занимает промежуточное место между Европой и США и близка к Канаде и Японии. Потребительские цены на автомобильный бензин в России вплотную приблизились к ценам в США, но существенно ниже чем в других развитых странах.

Анализ удельных показателей внутреннего потребления нефти свидетельствует о том, что нефтеемкость российского ВВП (определяется как отношение потребления нефти вну-

три страны к объему ВВП в сопоставимых ценах) по сравнению с дореформенным периодом значительно снизился (на 55,5%). Это стало результатом повышения эффективности внутреннего использования нефти, а также частичного замещения нефти природным газом (особенно в сфере теплогенерации и энергогенерации) [2].

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) и особенно его нефтегазовые отрасли в настоящее время становятся важнейшей сферой инновационного развития страны в связи с переходом к добыче углеводородов на больших глубинах, шельфе морей и Ледовитого океана, к их добыче из

горючих сланцев, эксплуатации бедных нефтяных месторождений, транспортировке по трубопроводам и п.п.

Необходимо отметить, что принудительный запрет России осуществлять инновационные и инвестиционные заимствования на рынках Европы и США дает удобный повод считать причинами будущих проблем российского ТЭК и прежде всего нефтяного сектора. Хотя в действительности будущее нефтяного комплекса определяет природный фактор, но санкции не позволяют перейти к новому этапу развития ТЭК России, связанному с «арктической революцией», «сланцевой революцией» и другими технологическими прорывами. При этом инновационный и инвестиционный факторы влияют на экономический рост с некоторым временным лагом. Так, кризис 2008-2009 гг. вызвал резкое сокращение инвестиций и импорта оборудования, что привело к снижению темпов экономического роста в России в 2012-2014 гг. Поэтому ряд экспертов справедливо полагают, что санкции 2014 г. отразятся на развитии отечественной экономики и ее ведущих отраслей лишь через 3-5 лет [2].

Проведенный анализ развития российского нефтяного сектора позволяет сформулировать ряд выводов:

- современная нефтедобывающая промышленность России приблизилась к пределу своих производственных возможностей;
- внутренние цены на нефть и нефтепродукты в Российской Федерации, начиная с 2000 г. следуют за ценами мирового рынка, однако экспортные пошлины поддерживают внутренние цены на уровне существенно ниже мировых;

- проводимые в отношении России санкции создают препятствия для перехода к добыче трудноизвлекаемых углеводородов на бедных месторождениях, на шельфах Ледовитого океана, из сланцев, что может привести к снижению добычи углеводородов и экспортного потенциала России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бинатов Ю. Г., Пельменева А. А., Ушвицкий Л. И. Экономика нефтяного комплекса: ретроспективы, современность, прогнозы: Монография. Ставрополь: СевКавГТУ, 2005. - 196 с.
2. Фальцман В.К. Приоритеты структурной политики: импортозависимость, импортозамещение, возможности экспорта инновационной продукции промышленности // ЭКО, 2014. №5. С. 162-180
3. Бобылев Ю. Н. Развитие нефтяного сектора в России // Вопросы экономики, 2015. №6. С. 63-105
4. Хубиев К. Проблемы структурной перестройки экономики на новой промышленной основе // Экономист, 2015, №8. С. 12- 21
5. Министерство энергетики РФ [Электронный ресурс] minenergo.gov.ru
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] gks.ru
7. Федеральная таможенная служба РФ [Электронный ресурс] customs.ru

СТАТИСТИКА ТОВАРНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА И ИМПОРТА В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Криштов Максим Дмитриевич

Степнов Артем Игоревич

Студенты 2-го курса Государственного Университета Управления г.Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается роль статистики и ее анализ в организации логистических процессов по перемещению грузовых потоков стран партнеров ЕвразЭС. Обозначена проблема обработки большого объема информации и сложности по ее систематизации. Указывается на важность этой работы и комплексный подход по ее реализации, так как это поможет будущим членам при вступлении в ЕвразЭС.

Ключевые слова. Статистика, Евразийский Таможенный Союз, экспорт, импорт.

STATISTICS COMMODITY STRUCTURE OF EXPORTS AND IMPORTS IN THE FRAMEWORK OF THE EURASIAN CUSTOMS UNION

ABSTRACT

In article the role of statistics and its analysis in the organization of logistic processes for movement of cargo streams of the countries of partners of Evrazes. Oboznachen a problem of processing of large volume of information and complexity on its systematization is considered. It is specified importance of this work and an integrated approach on its realization as it will help future members at the accession to EurAsEC.

Key words. Statistics, Euroasian Customs Union, export, import.

Таможенный союз в настоящее время в международной логистике пространств и границ является распространенной формой международной экономической, торговой таможенной практики различных государств. Таможенные союзы являются специальными объединениями цель которых- общая политика, согласованных мероприятий на экономическом пространстве государств партнеров, для эффективного взаимовыгодного перемещения товаров, услуг и защиты экономического пространства [1-5].

6 октября 2007 года-дата подписания правительствами России, Казахстана и Беларусь Договора о формировании Евразийского Таможенного Союза (ЕТС). Страны участ-

ники выразили серьезное намерение обеспечить свободное перемещение грузопотоков в рамках этого объединения. Открытие пограничных постов обозначило проблему учета грузовых потоков преодолевающих границы государств-участников ЕТС, связанную с контролем за транспортными единицами и временем пересечения пограничной территории союзных государств.

В этой работе, осуществленной в соответствии с планами научных школ кафедры логистики ГУУ [6], представлен анализ (рис.1) торгового оборота стран участников ЕТС, например, суммарный импорт за 2007-2011г.г. [10].



Рис.1.

Наличие широкого круга вопросов в интеграции стран Таможенного Союза и активизации на этой основе внешнеэкономической деятельности требует детальных исследований с целью разработки соответствующих решений, направленных на повышение эффективности такого взаимодействия.

Анализ статистических данных, отражающие количественные показатели распределения экспорта и импорта товаров по видам транспорта за 2014 год [9].

Виды транспорта	Фактический объем,млн.тонн / доля вида транспорта (по весу)	
	Экспорт	Импорт
Автомобильный	14,6/1,6%	27,2/2,3%
Морской(речной)	553,6/59,8%	39,3/33,1%
Воздушный	1,3/0,1%	0,2/0,2%
Трубопроводный	141,8/15,3%	2,1/1,7%
Железнодорожный	201,2/21,7%	48,3/48%

Актуальность работы по изучению статистики перемещения грузовых потоков связано с постоянным расширением государств членов Евразийского Таможенного Союза. Существуют как постоянные страны-члены Таможенного союза, которые были его основателями или вступили позже, так и те, которые только изъявили желание присоединиться. Участники: Армения; Казахстан, России, Белоруссия, Кир-

гизия. (Киргизия вступила в Евразийский таможенный союз с 8 мая 2015 года.) В связи с расширением стран участников, изменяются товарные потоки и перемещаются внешние границы союза, а вместе с этим изменяются логистические цепочки.

В таблице представлены данные о взаимной торговле стран участников [№].

Взаимная торговля Республики Казахстан со странами Таможенного союза

млн. долларов США

	январь-февраль* 2013 года	январь-февраль 2012 года	%
Всего	3 987,8	3 228,3	123,5
экспорт	1 068,6	992,1	107,7
Россия	1 055,7	982,7	107,4
Беларусь	12,9	9,4	137,2
импорт	2 919,2	2 236,2	130,5
Россия	2 850,8	2 153,9	132,4
Беларусь	68,4	82,3	83,2

*предварительные данные

Транспортная логистика, международные товаропроводящие сети, схемы, содержание структурных частей, каналы, цепи поставок, звенья, элементы призваны надежно, оперативно обеспечивать международный обмен товарами и услугами на возмездной основе [5, 7-8].

Использование логистического подхода к управлению экспортно-импортными товарными потоками приобрело особую актуальность на современном этапе развития экономики. Это обусловлено интенсификацией и расширением внешне-экономических связей государства, а также динамичным расширением горизонтальных связей между субъектами хозяйствования стран партнёров. Увеличились возможности для взаимодействия и расширения хозяйственной самостоятельности транспортных структур, совершенствования их договорных отношений и взаимного экономического стимулирования. Реализация этих перспектив в основном зависит от деятельности таможенных органов стран партнёров. Внедрение высококачественного таможенного сервиса, применение эффективных новейших технологий в таможенном оформлении, будут являться основной характеристикой таможенной деятельности. При организации системы таможенного оформления и контроля необходимо использовать статистические данные по товарной структуре экспорта и импорта и методы таможенной логистики.

Совершенствование процессов таможенного дела обусловлено интеграцией экономик стран партнеров в международное экономическое пространство. Одним из важнейших показателей эффективности таможенной системы является минимизация затрат времени на оформление таможенных формальностей. Логистический подход, заключающийся в объединении всех логистических операций в управление экспортно-импортными потоками, приведет к общему сни-

жению издержек. Управление потоками международных таможенно-логистических процедур обусловлено следующими факторами: характер экспортно-импортных потоков; таможенные процедуры; таможенные тарифы; меры экономического и неэкономического характера. Логистический подход к управлению экспортно-импортными товарными потоками организует систему взаимодействия всех участников внешнеэкономической деятельности при реализации таможенных процедур для получения наибольшего экономического эффекта. Основы логистической функции таможенной деятельности, это организация процесса таможенной переработки грузов, которая объединяет процессы реализации таможенных процедур, при физическом и экономическом перемещении грузов через таможенную границу. Вместе с тем, логистика обеспечивает согласованность товарных, информационных и финансовых потоков в таможенной деятельности, рациональное перемещение товаров через таможенную границу для ускорения этого процесса.

В условиях интеграции экономик стран партнеров и глобализации бизнеса необходим логистический подход к деятельности таможенных органов. Требуется системная работа и выполнение следующих задач.

- 1) Создание современных таможенно-логистических центров и модернизация существующих.
- 2) Совершенствование таможенного законодательства и оперативное осуществление таможенных процедур.
- 3) Внедрение информационно-технических средств и современного программного обеспечения в деятельность таможенных органов.
- 4) Создание единой межведомственной автоматизированной системы сбора, хранения и обработки информации,

при осуществлении государственного контроля за перемещением товаров через таможенную.

5) Реформирование организационно-управленческой структуры таможенных органов, построенной по функциональному принципу.

Мировая практика показывает, что максимальный эффект ускорения таможенных процедур возможен при планировании операций таможенного оформления на основе статистических данных о товарной структуре экспорта и импорта. В условиях постоянного роста объемов внешней торговли необходимо применение новых технологий в области таможенного оформления и таможенного контроля, которые основаны на использовании современных информационных систем и электронной передачи данных. Эти технологии должны упростить и ускорить процессы таможенного оформления, путем их автоматизации. Широкое применение получили такие виды информационных технологий:

1) Электронное предварительное информирование таможенных органов о товарах и транспортных средствах.

2) Электронное обеспечение гарантий и уплата таможенных платежей.

3) Электронное и интернет декларирование товаров и транспортных средств.

В целях дальнейшего поэтапного внедрения и развития перспективных таможенных технологий Межгоссоветом ЕврАзЭС на уровне глав правительств 19 ноября 2010 года утверждена программа «Создание единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств-членов Евразийского Экономического Сообщества. Целью программы является создание единой системы контроля Таможенного транзита государств-членов ЕврАзЭС с обеспечением возможности ее сопряжения с новой компьютеризированной транзитной системой (NCTS), используемая странами Евразийского союза, что обеспечит достижение нового уровня организации контроля за перевозкой транзитных товаров. Важнейшими данными для этой программы будут служить статистические данные в товарной структуре экспорта и импорта в рамках Евразийского Таможенного Союза.

Единая система является залогом успешного продвижения к единому информационному пространству, реальным условиям для развития внешнеэкономических связей и роста инвестиций в экономику государств-членов ЕврАзЭС, повышения экономической эффективности коммерческой и логистической деятельности за счет ускорения, безопасности и повышения прозрачности процедур таможенного управления.

Список источников

1. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
2. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Степанов В.Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. – 168 с.
3. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в Таможенном союзе России, Белоруссии и Казахстана [текст]: учебное пособие: Гриф УМО по образованию в области менеджмента для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Менеджмент» - 080200 / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2013. -173 с.
4. Лазарев В.А., Воронов В.И. Трансграничная логистика в евразийском таможенном [текст]: монография: / Государственный университет управления, Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса ГУУ. – М. : ГУУ. 2014. -158 с.
5. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27-36
6. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71-75.
7. Воронов В.И., Воронов А.В. Основные элементы эволюции элементов цепей поставок в международной логистике ЛОГИСТИКА. Проблемы и решения. Международный научно-практический Украинский Журнал. 2013 №, 2. Украина. Харьков.
8. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20-28.
9. 9. Аналитическая записка 25 февраля 2015 г.
10. Об итогах внешней торговли товарами Таможенного союза и Единого экономического пространства январь-декабрь 2014 года.
11. 10. Приложение к Решению Межгосударственного Совета ЕврАзЭС от 19 мая 2011 года.
12. 11. Бюллетень Статистического комитета Министерства Экономики Республики Казахстан. <http://www.stat.gov.kz>

СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Кундакова Лаура Рапыковна

*Канд. эконом. наук, доцент кафедры экономики
Жезказганского университета им. О.А.Байконурова, г. Жезказган,
Республика Казахстан*

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – комплексный анализ и обоснование выбора маркетинговой стратегии фирмы на основе применения статистических методов.

Методы исследования – в процессе исследования применялись методы маркетинговой статистики.

Результат. Решение задач маркетингового исследования требует использования статистических методов сбора информации, её анализа и прогнозирования.

Выводы. Разработка маркетинговой стратегии опирается на статистические расчёты, модели и оценки.

ABSTRACT

The purpose of the research is a comprehensive analysis and justification of the choice of company's marketing strategy based on the use of statistical methods.

Methods of research. In the process of research methods of marketing statistics were used.

Result. Problem solving of the marketing research requires the use of statistical methods of data collection, its analysis and prediction.

Conclusions. Development of marketing strategy is based on statistical calculations, models and evaluation.

Ключевые слова: *маркетинговое исследование, статистические методы, маркетинговая стратегия.*

Keywords: *marketing research, statistical methods, marketing strategy.*

Основной целью маркетингового исследования является информационное и аналитическое обоснование поиска и выбора оптимальных решений по освоению новых рынков сбыта, по совершенствованию и диверсификации производства и торговли, а также по оптимизации товародвижения и по совершенствованию форм обслуживания потребителей. На практике к основным законам маркетингового исследования относятся:

1. Сбор, обработка и сводка информации.
2. Оценка и анализ, конъюнктуры рынка.
3. Оценка, анализ и прогнозирование собственных возможностей фирмы.
4. Оценка и анализ возможностей и активности конкурентов.
5. Прогнозирование спроса и оценка его эластичности.
6. Выявление и оценка коммерческого риска.
7. Информационное и аналитическое обоснование матричного моделирования стратегии и планов маркетинга.

Адекватное решение указанных задач требует использования специальных методов сбора информации, её анализ и прогнозирование на основе статистических методов.

Существуют понятия трёх банков маркетинга:

- **Банк информации**, как единой оперативной системы хранения и использования данных;
- **Статистический банк** в виде набора статистических методов группировки и анализа данных;
- **Банк моделей** как набор статистических и математических маркетинговых моделей.

В свою очередь, маркетинговая информация делится на внутреннюю и внешнюю, при этом **внутренняя информация** основана на статистической внутрифирменной отчетности, а **внешняя информация** состав-

ляется на основе статистических справочников, обмена информации, опросов, анкетирования и наблюдений.

Статистическое обеспечение предполагает разработку прогнозов спроса: на товары фирмы, на затраты и прибыль, на учёт поведения конкурентов, на основе чего делается оценка состояния и изменения хозяйственного портфеля, строятся модели деловой активности фирмы, а положение фирмы на рынке критически анализируется для выяснения характера её развития.

В практике маркетинга позиции фирмы на рынке оцениваются на основе выбора одной из трёх возможных стратегий (C_i):

C_1 . Стратегия атаки при возможной благоприятной позиции;

C_2 . Стратегия обороны при средней (неопределенной) позиции;

C_3 . Стратегия отступления в случае неблагоприятной ситуации.

Для оценки маркетинга строится так называемая стратегическая матрица в виде графической сетки, образованной пересечением координат (величин двух факторов, характеризующих рыночную ситуацию и собственные возможности фирмы).

В качестве факторов выбираются два переменных фактора, а в случае наличия многих факторов их заменяют двумя комплексными. По каждому фактору вычисляется многомерная средняя для оценки интеграционной характеристики каждой совокупности. Так, например, ситуация на рынке может характеризоваться темпами роста общего объёма продаж товаров на рынке, наличием товарных запасов, колебаниями цен, интенсивностью конкуренции, ёмкостью рынка, средней нормой прибыли и т.д.

Собственные возможности фирмы на рынке, например, её конкурентоспособность можно отразить долей, занима-

емой фирмой на рынке, уровнем конкурентоспособности товара, кредитно-финансовым потенциалом фирмы, эффективностью товародвижения, квалификацией маркетинговой службы, имиджем фирмы и т.д.

Набор факторов на практике может меняться в зависимости от типа рынка, видов товаров, размера фирмы и от её информационно-аналитических возможностей.

На практике расчёт многомерной средней по совокупности количественных и качественных величин может быть заменён бальной многомерной оценкой [1, с.156]:

$$\bar{B} = \frac{\sum_{i=1}^n B_i W_i}{\sum_{i=1}^n W_i} \quad (1)$$

где \bar{B} – средний балл (или стратегический индекс) по i –ой совокупности факторов;

B_i – балл, присвоенный экспертным путём каждому i –му фактору с учётом его величины или силы воздействия;

W_i – ранг (или вес каждого фактора) в зависимости от роли, которую данный фактор играет в комплексе (определяется на основе экспертных оценок);

n – число принятых рангов.

Пусть стратегический индекс А рыночной ситуации определяет координаты по оси ординат, а стратегический индекс В оценивает конкурентоспособность фирмы по оси абсцисс (рисунок 1).

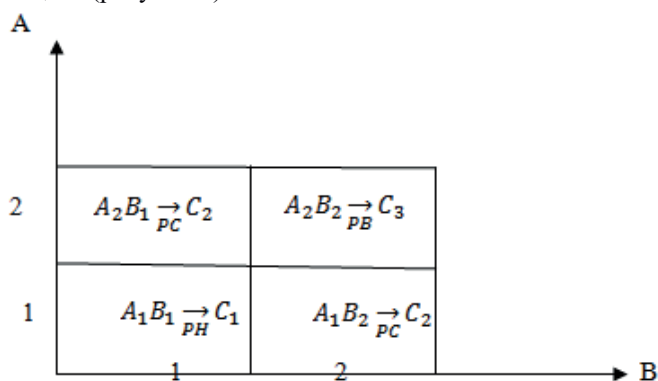


Рисунок 1. Алгоритм стратегической маркетинговой матрицы, где PH, PC, PB – риски, соответственно, низкий, средний и высокий.

Таблица 1.

Оценка позиции фирмы на рынке

Комбинация факторов	Рекомендуемая стратегия	Уровень риска	Рейтинг позиции
$A_1 B_1 \rightarrow C_1$	Стратегия атаки (при благоприятной рыночной ситуации и сильных собственных возможностей)	PH	$\sqrt{A_1 B_1}$
$A_1 B_2 \rightarrow C_2$	Стратегия обороны (при благоприятной рыночной ситуации и сильных собственных возможностей)	PC	$\sqrt{A_1 B_2}$
$A_2 B_1 \rightarrow C_2$	Стратегия обороны (при неблагоприятной рыночной ситуации и хороших собственных возможностях)	PC	$\sqrt{A_2 B_1}$
$A_2 B_2 \rightarrow C_3$	Стратегия отступления (при неблагоприятной рыночной ситуации и слабых собственных возможностей)	PB	$\sqrt{A_2 B_2}$

Для получения качественной оценки, которую удобно использовать при построении маркетинговой матрицы, целесообразно сравнить долю данной фирмы с долей конкурирующих фирм, для чего вычисляется коэффициент $K_{отн}$ относительной доли рынка, как отношение доли D_{ϕ} рынка

Позиция фирмы в матрице на рис 1 диктует одну из стратегий: - стратегию C_1 атаки, если фирма имеет сильную позицию; - стратегию C_2 обороны, если позиция оценивается как средняя; - стратегию C_3 отступления при слабой позиции фирмы.

На основе стратегических индексов определяется рейтинг позиции фирмы как средняя геометрическая двух стратегических индексов [2, с. 24]:

$$C = \sqrt{AB}, \quad (2)$$

т.е. позиция фирмы на рынке, уровень коммерческого риска её операции, а также выбор стратегии обусловлены комбинацией двух комплексных факторов (стратегических индексов А и В). Порядок оценки позиций фирмы на рынке показаны на рисунке 1.

На практике при низкой информационной обеспеченности вместо стратегических индексов используются только два фактора, например, темпы роста продаж на рынке и доля рынка данной фирмы, а в качестве наступательных стратегий ориентируются на увеличение доли и стремление к лидерству на рынке. Однако для определения доли надо иметь информацию об общем объёме продаж на рынке, что не всегда доступно отдельной фирме, поэтому данный фактический показатель можно заменить косвенной оценкой, в частности, расчётом общей ёмкости рынка или использовать оценочные экспертные данные на основе расчётов продаж по формуле [2, с.41]:

$$D_{\phi j} = \frac{q_j}{\sum_{j=1}^n q_j} \quad (3)$$

где $D_{\phi j}$ – доля рынка j -ой фирмы;

Q_j – объём продаж товаров на рынке j -ой фирмы;

n – общее число фирм на рынке по данному товару.

данной фирмы к доле D_x рынка крупнейшей конкурирующей фирмы:

$$K_{отн} = D_{\phi} / D_x \quad (4)$$

В случае, если $K_{омн} > 1$, то доля фирмы оценивается как высокая, а при $K_{омн} < 1$ доля фирмы считается низкой.

Место фирмы на рынке оценивается с учётом степени концентрации рынка, т.е. преобладания на рынке одной или нескольких фирм, для чего используется коэффициент $K_{к.р.}$ концентрации рынка, определяемый как отношение продаж товаров крупными фирмами к общему объёму продаж:

$$K_{к.р.} = \frac{\sum_{j=1}^n Q_j}{\sum_{j=1}^n Q_j + \sum_{m=1}^m Q_{jm}} \quad (5)$$

где Q_j – объём продаж j-ой крупной фирмы;

Q_{jm} – объём продаж m-ой фирмы, не входящей в число крупных;

n – число крупных фирм;

m – число прочих не крупных фирм.

На практике для оценки концентрации рынка используется также индекс концентрации Херфиндала, который представляет собой сумму квадратов доли рынка каждой крупной фирмы [3, с.1178]:

$$K_H = \sum_{j=1}^n D_j^2 \quad (6)$$

где D_j – доля j-ой крупной фирмы на рынке данного товара

$$D_j = \frac{Q_j}{\sum_{j=1}^n Q_j + \sum_{m=1}^m Q_{jm}} \quad (7)$$

Для изучения собственных возможностей фирмы используется характеристика конкурентоспособности продвигаемого товара, при этом предусматривается тестирование товара, т.е. изучение различных аспектов потребительского поведения. В ходе тестирования товара проводятся блиц-опросы потребителей для оценки процесса признания товара, для чего рассматривают темпы признания, т.е. показатели увеличения числа покупок, а также оценивается уровень диффузии целевого рынка, т.е. изменения в распределении показателей, признавших и не признавших ценность товара.

К факторам конкурентоспособности относят: качество товара, его соответствие спросу, экономическую чистоту, себестоимость, цену, дизайн, рекламные мероприятия, формы продвижения товара и качество обслуживания потребителей.

На практике применяют различные показатели конкурентоспособности товара, из которых можно выделить наиболее простые показатели с точки зрения расчёта:

Удельный полезный эффект $K_{\text{ЭФ}}$ – это есть отношение полезного эффекта Э к затратам З на его создание и использование:

$$K_{\text{ЭФ}} = \frac{\text{Э} \cdot 100\%}{\text{З}} \quad (8)$$

Если значение показателя $K_{\text{ЭФ}}$ некоторого товара близко к значениям этого же показателя для других товаров аналогичного потребительского назначения, то такой товар является конкурентоспособным.

Однако по большинству потребительских товаров оценивать уровень полезного эффекта является затруднительным, при этом одним из вариантов расчёта удельного полезного эффекта является оценка коэффициента привлекательности товара:

$$K_{\text{ПР}} = \frac{В}{\text{З}} \quad (9)$$

где В – чистая выручка от продажи товара.

Рассматриваемую проблему оценки конкурентоспособности можно решить также на основе экспертной оценки перспективности продукта, для этого выдвигаются следующие критерии перспективности W_i , при $i = 1, \bar{n}$:

Потенциал рынка данного товара;

Резерв модификации товара;

Возможности продвижения товара на рынок;

Альтернативное решение и т.п.

Затем вводится рейтинг R_i для каждого W_i критерия со значениями от минимального ($R_i = 0$) до максимального ($R_i = 1$), при этом

$$\sum_{i=1}^n W_i = 1 \quad (10)$$

Следовательно, коэффициент (или индекс) перспективности (соответственно и конкурентоспособности K_x) можно оценить по формуле:

$$K_x = \sum_{i=1}^n R_i W_i \quad (11)$$

где n – число критериев перспективности.

Если $K_x \rightarrow 1$, то уровень перспективности и, соответственно, конкурентоспособности стремится к максимальной количественной оценке.

На практике используется также менее формализованный экспертный метод качественной оценки перспективности продвижения нового товара, учитывающий прогнозируемый объём продаж, тип и число конкурентов, технические возможности товара, патентную частоту товара, обеспеченность ресурсами и т.п. По указанному методу только тот товар, рейтинг которого по большинству позиций выше, может быть рекомендован к массовому производству, так как имеет потенциал хорошей перспективы спроса. При этом, положение фирмы на рынке и потенциальная возможность завоевания новых рынков существенно зависят от выхода на рынок качественно новых и модернизированных товаров.

В основе маркетингового стратегического планирования заложен прогнозный расчёт целевой прибыли с учётом прогноза спроса и возможного объёма продаж, далее калькулируется (или прогнозируется) цена товара и рассчитывается его стоимость, а затем рассчитываются в форме прогноза затраты и определяется целевая прибыль.

Прогнозная прибыль может быть определена на основе предварительно сделанной прогнозной регрессионной динамической модели как функция следующих аргументов (факторов): объём продаж, цен, затрат на производство товара и его реализацию, уровень конкурентоспособности и т.п., при этом наиболее сложным является установление вида функциональной зависимости. Однако известен и другой метод прогнозирования прибыли с учётом данных экспериментов. Например, при проведении пробного маркетинга уровни затрат, как правило, варьируется и для каждого уровня затрат оцениваются показатели продаж (сбыта) и цен для расчёта уровня валовой прибыли.

Известен и другой метод прогнозирования прибыли с учётом данных экспериментов. Например, при проведении пробного маркетинга уровни затрат, как правило варьируются для каждого уровня затрат оцениваются показателем продаж (сбыта) и цен для расчёта уровня валовой прибыли.

Прогнозирование прибыли возможно также и по методу экспертных оценок, при этом обоснование прогноза прибыли основано на проверке следующих трёх моделей:

Кривая обучения, которая является обратной зависимостью относительного уровня затрат от объёма продаж (сбыта) товаров, а, следовательно, и от размера доли рынка;

Кривая опыта, т.е. обратная зависимость себестоимости продукта от роста объёма производства товара.

Обе кривые обучения и опыта моделируются на практике гиперболической функцией (рисунок 2).

$$\tilde{Y}_x = a + \frac{b}{x} \quad (12)$$

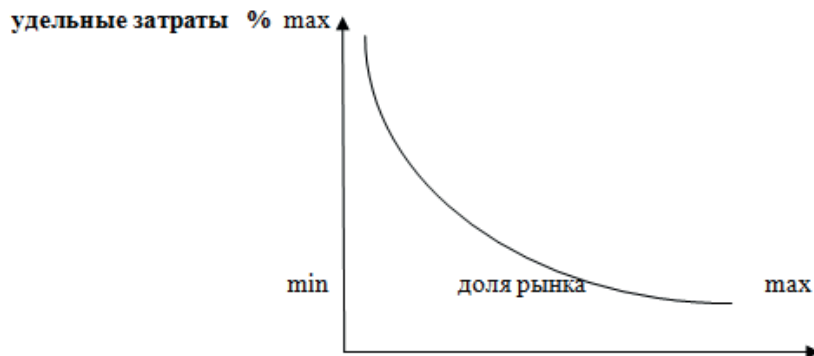


Рисунок 2. Кривая обучения

Однако использование гиперболической формы не всегда адекватно на практике, так как возможен высокий уровень эффективности затрат за счёт концентрации маркетинговых усилий: научная организация товародвижения, продуманная ценовая политика, разработка товара с уникальными свой-

ствами и т.п. Например, известная модель Портера [4, с. 50]: распределение фирм в зависимости от степени концентрированности и дифференцированности маркетинговой стратегии (рисунок 3).

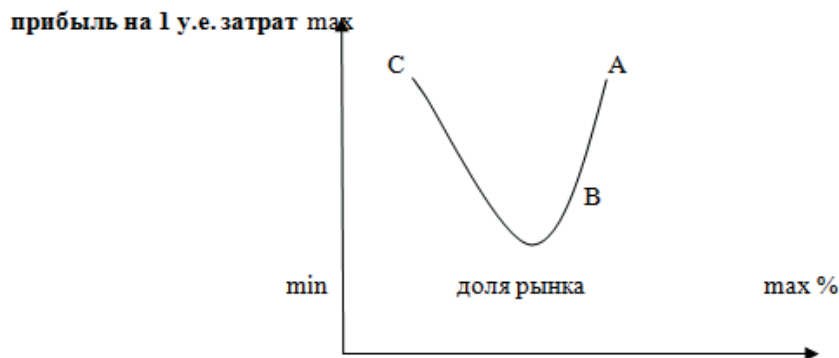


Рисунок 3. Модель Портера

Как видим, эта модель имеет U – образную форму, при этом крупные фирмы, которые используют преимущества моделей кривой обучения и кривой опыта, располагаются на полюсе А, а в полюсе С – малые фирмы, прилагающие концентрированные маркетинговые усилия. В провале В кривой оказываются фирмы, не выпускающие уникальной продукции, не имеющие преимуществ в ценовой политике, не использующих возможностей совершенствования товародвижения и т.п.

Существует также и третья модель прогноза затрат, называемой кривой реакции сбыта, отражающей закономерность снижения времени на производство товара и, как следствие, снижение себестоимости с увеличением роста затрат на производство. В данном случае рост затрат, обусловленный увеличением выпуска товаров приводит к росту отдачи от

каждой у.е. затрат, при этом существует определённый предел, называемый точкой оптимального роста затрат, после которой эффективность затрат замедляется, а затем резко снижается.

Кривая реакции сбыта в зависимости от конкретных условий на практике может быть смоделирована полулогарифмической функцией:

$$\tilde{Y}_x = a + blgx \quad (13)$$

или параболой второго порядка

$$\tilde{Y}_x = a + bx + cx^2 \quad (14)$$

Графическую модель кривой реакции сбыта можно изобразить следующим образом (рисунок 4).

отдача от каждой у.е. max

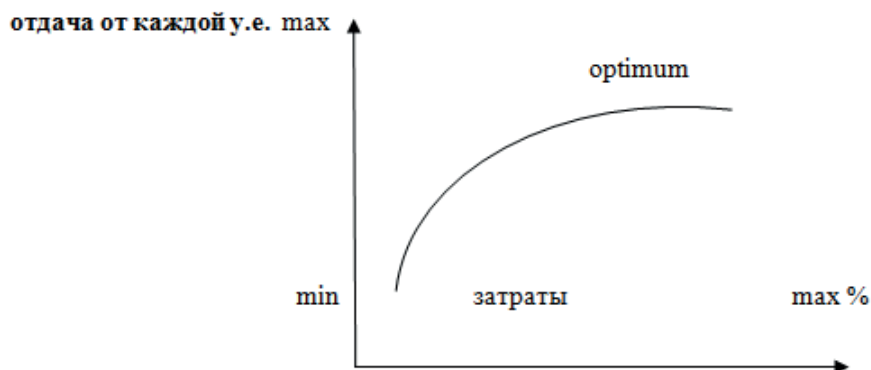


Рисунок 4. Кривая реакции сбыта

Таким образом, разработка маркетинговой стратегии опирается на статистические расчёты, модели и оценки, при этом некоторые из них являются прогнозными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Статистика рынка товаров и услуг: Учебник (под ред. Беляевского И.К.). Изд. 2-е, перераб., доп. – М.: Финансы и статистика, 2002.– 656 с.
2. Экономика и статистика фирм: Учебник/ В.Е.Адамов, С.Д.Ильенкова, Т.П.Сиротина и др.; Под ред.

д-ра экон. наук, проф. С.Д.Ильенковой. 2-е изд.– М.: Финансы и статистика, 1997.– с. 82.

3. Борисов В.Н. Микроэкономика: В 5-х т. / Общ. ред. Чеплянского Ю.В.. – СПб.: Экономическая школа, 2015. – Т. 7.–1200с.
4. Michael E. Porter. «The Five Competitive Forces that Shape Strategy», [Harvard Business Review](#), January, 2008, p.86.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Кучинская Валерия Владиславовна

Магистрант, Сибирский Федеральный Университет,

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние банковского сектора, выявлены причины текущего положения. Так же рассмотрено понятие ипотечного кредитования, конкурентоспособности банков, состояние рынка ипотечного кредитования, его участники и лидеры среди коммерческих банков. В работе упомянуты основные существующие методы оценки конкурентоспособности банков в целом, описаны критерии, по которым можно оценить конкурентоспособность коммерческих банков-конкурентов по конкретной услуге – ипотечному кредитованию, на основе этого в дальнейшем будет разрабатываться универсальный инструмент для оценки.

Ключевые слова: коммерческие банки, ипотечное кредитование, конкурентоспособность, оценка, сравнение.

ANNOTATION

The article discusses the state of the banking sector, identified the causes of the current situation. Also considers the concept of mortgage lending, the competitiveness of banks, the state of the mortgage market, its participants and the leaders among commercial banks. In the work considers the main existing methods for assessing the competitiveness of banks in General, describes the criteria by which to evaluate the competitiveness of commercial banks-competitors on a particular service – mortgage lending on this basis in the future will be developed a universal assessment tool.

Key words: commercial banks, mortgage lending, competitiveness, evaluation, comparison.

Банковская система России в 2014 году пережила финансовый кризис, вызванный значительным снижением курса рубля к иностранной валюте, увеличения инфляции, роста цен на энергоресурсы, и другим причинам. Негативные последствия кризиса проявляются до сих пор, количество

коммерческих банков, осуществляющих свою деятельность в России, заметно снижается. По данным Центрального банка РФ на 01.10.2015 года количество коммерческих банков и небанковских организаций, обладающих действующей ли-

цензией, составило 767 шт., из них 572 банка предоставляют ипотечные жилищные кредиты. [1]

Сокращение числа банков происходит из года в год, причинами такой отрицательной динамики выступают некоторые факторы. Во-первых, возрастают требования к минимальному размеру капитала банков, что привело к увеличению числа слияний и банкротств банков. Во-вторых, происходит замедление российской экономики, возникшее после экономического кризиса 2008-2009-х годов. В-третьих, из-за валютного кризиса в России в 2014 году, заметно

ухудшилось социальное положение населения, происходит падение реального уровня доходов. Вследствие этого конкуренция на рынке ипотечного кредитования обострилась, ситуация на рынке представлена в динамике на рисунках 1 и 2. На графиках можно увидеть, что в первом полугодии 2015 года заметно сократилось количество и объем выданных кредитов, причинами этого выступают валютный кризис 2014 года, повышение ключевой ставки Центрального Банка РФ, из-за чего произошло повышение средней ставки до 14 %.

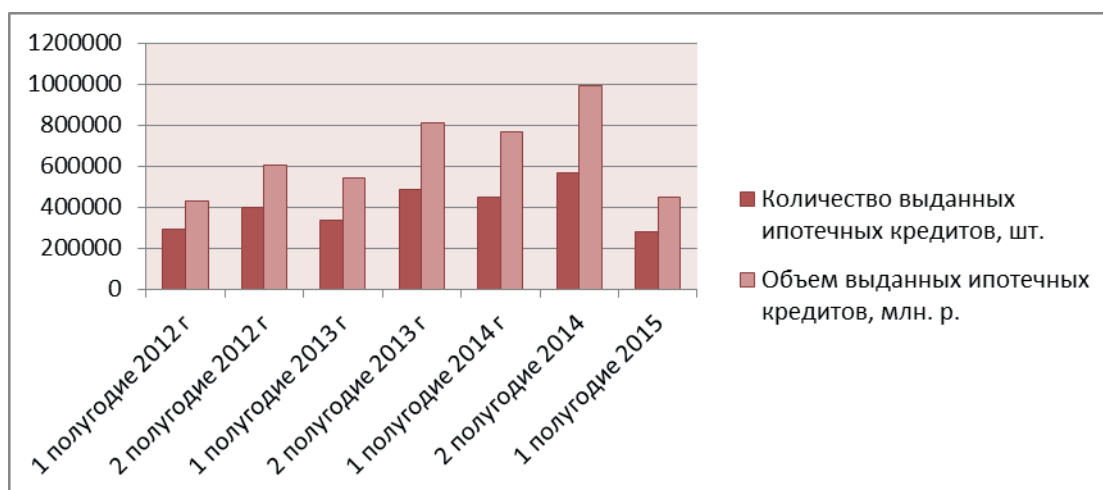


Рисунок 1 – Динамика количества и объема выданных ипотечных жилищных кредитов

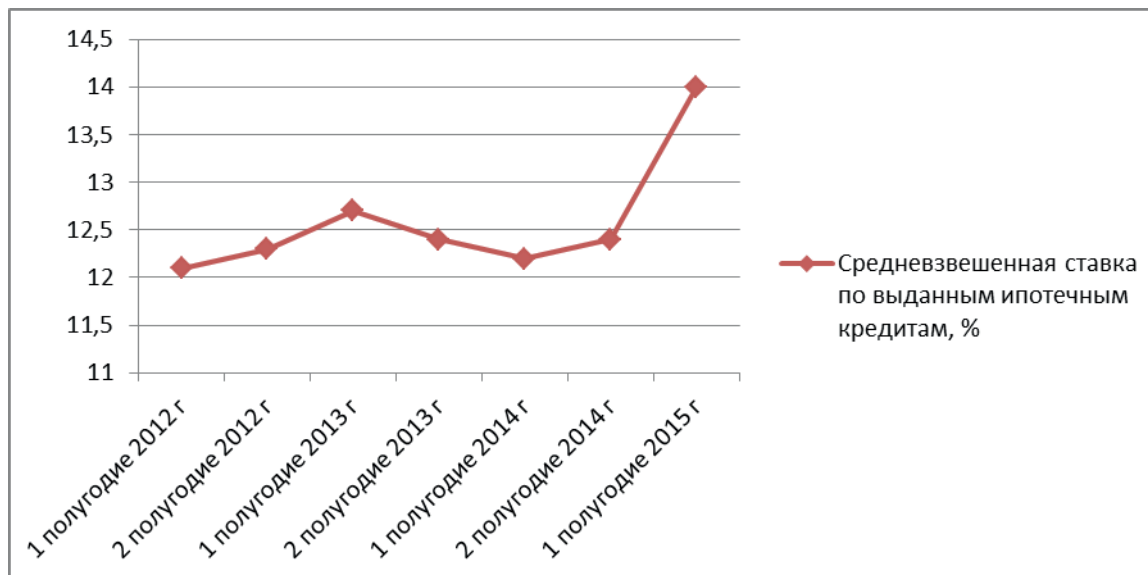


Рисунок 2 – Динамика средневзвешенной ставки по выданным ипотечным кредитам, %

Ипотека является способом решения жилищной проблемы, стоящей перед 60% российских семей, в той или иной степени неудовлетворенных своими жилищными условиями. Ипотечное кредитование делает жилье доступным многим людям, ведь помимо экономической роли, ипотечное кредитование выполняет еще немаловажные социальные функции.

Кроме банков на рынке ипотечного кредитования присутствуют другие крупные игроки. Это региональные ипотечные компании и фонды. В большинстве своем они созданы

местными региональными властями и направлены на решение жилищных проблем жителей региона. В зависимости от региона задачи, которые решают данные компании, отличаются. Некоторые развивают социальные программы, некоторые инвестируют в строительство, некоторые выдают ипотечные кредиты, как по собственным программам, так и программам АИЖК (Агентства по ипотечному жилищному кредитованию), некоторые занимаются рефинансированием. [2]

Помимо стандартной ипотеки существует ипотека с государственной поддержкой – это особая программа кредитования, по которой часть средств поступает из государственного пенсионного фонда. При оформлении займа снижается процентная ставка, что уменьшает общую переплату за купленное жилье. Например, в программе жилье для молодой семьи, государство оказывает материальную помощь на покупку жилья, которая составляет 35% от стоимости квартиры. При оформлении ипотеки государство вносит положенную сумму на счет банка, чем частично погашает кредит. Данный проект был организован сравнительно недавно и участие в нем принимают немногие банки. В этом и заключается сложность оформления ипотеки – заемщик должен подходить под условия конкретной компании. То есть право

выбора между банками ему фактически не предоставляется. Однако данная программа имеет тенденцию к развитию, поэтому в скором времени планируется увеличение количества участников проекта. Ранее оформить ипотеку с господдержкой могли только семья с социальной защитой государства. К ним относятся многодетные, молодые семьи, одинокие родители, семья с детьми или родителями инвалидами.

Как говорилось ранее, на рынке ипотечного кредитования существует большая конкуренция. Однако большая часть рынка принадлежит крупным игрокам. В таблице 1 представлены данные трех крупнейших банков, которым принадлежит 68% рынка ипотечного кредитования и лидирующих на нем в 2014 году (по данным рейтинга аналитического центра РусИпотека): [2]

Таблица 1 – Лидирующие коммерческие банки по ипотечному кредитованию в 2014 году.

№	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн. р.	Количество выданных ипотечных кредитов, шт.
1	Сбербанк	920 982	595 553
2	ВТБ 24	350 718	175 984
3	Газпромбанк	63 262	29 292

Оставшимся 32% менее крупным и мелким банкам достаточно трудно конкурировать с лидерами рынка и привлекать клиентов, это одна из причин закрытия небольших банков.

Банки-лидеры по объемам выдачи ипотечных кредитов не обязательно предоставляют самые привлекательные услуги, это может быть обусловлено их известностью, надежностью, присутствием во многих населенных пунктах. Конкурентоспособность – это способность объекта выдерживать конкуренцию по сравнению с другими аналогичными объектами в условиях определенного рынка. Конкурентоспособность должна оцениваться не по абсолютному показателю, как в данном случае по объему и количеству выданных ипотечных кредитов, а по ряду критериев, это качественный анализ.

Для оценки конкурентоспособности банка в целом существует ряд методик, таких как: методика Центрального банка России, CAMELS, Кромонова В., Рейтингового агентства «Эксперт РА», Захарьяна А. Г. Существует потребность в оценке конкурентоспособности банка по отдельной услуге, для этого необходима разработка новой методики. Например, оценку конкурентоспособности коммерческих банков на рынке ипотеки можно оценить по следующим выявленным критериям:

1. Процентная ставка (размер колеблется от 9 до 16%, в некоторых банках выдают ипотеку по очень высоким ставкам – 18-19%)
2. Срок выдачи (обычно от 3-х до 30 лет)
3. Размер первоначального взноса (от 5 до 30%)
4. Сумма кредита (от 300 тыс. р., в некоторых банках максимальная сумма ипотечного кредита достигает 45 млн. р.)
5. Наличие специальных программ (программы для молодых семей, для военных, на приобретение квар-

тиры в новостройке, ипотека для многодетной семьи, для госслужащих, ипотека с поддержкой материнского капитала, ипотека учителям, ученым и врачам)

6. Число клиентов (можно узнать из рейтинга банков по ипотеке – количество выданных кредитов, штук).
7. Прибыль банка по ипотеке (можно узнать из рейтинга банков по ипотеке – объем выданных кредитов в денежном выражении).
8. Положение банка в рейтинге банков (один из известных – рейтинг «Русипотека», показывает объем выданных кредитов за год, его прирост и число клиентов за год).

Размер процентной ставки зависит от некоторых факторов:

- Чем больше первоначальный взнос, тем ниже ставка;
- Для сотрудников, получающих зарплату в банке, ставка снижается на 0,5-1%;
- Чем больше срок кредитования, тем выше ставка;
- Ставка снижается при обеспечении недвижимости (не приобретаемой, а существующей) в качестве залога;
- В некоторых банках есть услуга страхования жизни, при отказе от нее, ставка значительно возрастает;

Так же немаловажны критерии финансовой устойчивости и надежности банка, можно оценить с помощью методики В. Кромонова, имиджа и репутации банков и их услуг. Банк будет являться конкурентоспособным, если ипотечное кредитование будет привлекательным для клиентов, а именно: самая низкая ставка, первоначальный взнос, по сравнению с другими, максимальный срок кредита и его сумма, наличие льготных программ, положительный имидж банка, а так же его финансовая устойчивость и надежность.

Оценка конкурентоспособности позволит банкам оценить свой уровень, выявить, по каким критериям они от-

станут от своих конкурентов, и на что направить улучшения. Правильно проведенная оценка и своевременное устранение недостатков в услуге ипотечного кредитования позволит менее крупным банкам сделать свою услугу более привлекательной для клиента, в чем-то «обогнать» ближайших конкурентов, выдать больше кредитов за период и подняться в рейтинге ипотечных банков. Дальнейшее исследование будет посвящено разработке универсального метода на основе описанных выше критериев для оценки конкурентоспособности банков на рынке ипотечного кредитования и его апробирование на примере конкретных коммерческих банков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайт Центрального банка РФ. Статистика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>
2. Участники ипотечного рынка. Русипотека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rusipoteka.ru/profi/uchastniki_ipotechnogo_rynka/

НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КЛАССИКА: МЕХАНИЗМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ И ЗАКОН ВОЗРАСТАНИЯ СТОИМОСТИ

Лачинов Юрий Николаевич
кандидат экон.наук, профессор, г.Москва

АННОТАЦИЯ

Экономический механизм – часто употребляемый термин, сущность которого никак корректно не определена. Современное управление экономикой возможно только на фундаменте единообразного понимания этого термина.

Ключевые слова: наука, экономика, теория, стоимость, прибыль, капитал, деньги, финансы, отношения в экономике, механизмы

NEW ECONOMIC CLASSICS: MECHANISM OF NATURAL RESOURCES IN THE ECONOMY AND THE LAW CHEAPEST

LACHINOV Yuriy
Candidate of Science, professor, Moscow

ABSTRACT

Economic mechanism - commonly used term, but its essence is not defined correctly. Modern economic management is possible only on the foundations of a common understanding of the term.

Keywords: science, economics, theorie, price, profit, capital, money, finance, relations economics, mechanisms.

В экономической литературе, включая учебники, в журналистике и в разных выступлениях политиков часто упоминается термин «экономический механизм» - без всякого понимания, что это такое, как представить и объяснить читателю, слушателю. В век автоматов и механизмов следует знать содержание этого термина, пришедшего в экономику из техники- с соответствующим корректным представлением в конструкции и технологии. Экономика – это сфера природопользования с вовлечением в неё природного вещества, трансформации его трудом в искусственные объекты благ и присвоением их в собственность разных лиц.

При рассмотрении общего в рамках государства (или мировой экономики) механизма природопользования, заметим, что «формула» К.Маркса $C + v + m$ – с её трудовой трактовкой «средства производства, плюс труд, плюс прибавочная стоимость неоплаченного труда» оставляет вопрос об истоке и натуральном содержании «прибавочной стоимости»? Так называемая «теория стоимости» утверждает, что мерой всех ценностей является труд, всё в экономике измеряется трудом и по сути состоит из труда...

Но фактическая историческая реальность показывает, что изначально и поныне всё в экономике измеряется и соизмеряется **энергией!** Сам труд есть энергия затраченная человеком в приложении к природе, а в природном теле также воплощена **энергия!** То есть все экономические объекты, блага, материальные ценности имеют телесное содержание – тело любого объекта есть преобразованная трудом природа. Кроме того, рациональный подход отвергает «формулу» К.Маркса $C + v + m$ – как недействительную математически и позволяет утверждать, что приведенные в ней элементы есть не что иное, как **С-Амортизация + v-Зарплата + m-Природа** – в естественной структуре **Стоимости: $Ст = Ам + Зп + Пр$** . – где всё соизмерено в энергии.

Особенностью математики общего экономического механизма, «упакованного» в балансовые таблицы, как раз является возможность оценки его элементов и в энергии, и в деньгах. Представим абстрактно-историческую **балансовую модель явления стоимости и собственности**.

1) Пусть имеется наличный производственно-экономический потенциал предприятий государства – Капитал-функция, оцененный в **Кф**. Поскольку все объекты этого потен-

циала – здания, машины, станки, оборудование,.. созданы из преобразованного трудом и капиталом природного вещества, у государства, как природопользователя, установлены

с природой отношения присвоенной капитальной собственности – на эту же величину $K_c=K_f$.

№	ВЕЩЕСТВО-ИМУЩЕСТВО	Оценка	№	ОТНОШЕНИЯ-ИСТОЧНИКИ	Оценка
1.	Орудия труда	Кф	1)	Капитальная собственность	Кс
	СТОИМОСТЬ	Б1		СОБСТВЕННОСТЬ	Б1

Предприятия как рабочие органы экономики потребляют природу и при помощи *а) Труда машин $K_f=C$ и б) Труда Живого $=V$* перерабатывают её натуральное вещество разных видов – от воды и воздуха до угля, нефти, руд, а также глины, песка, руд, минералов – в искусственные продукты во всем их многообразии.

Пусть в этом процессе приложен труд всей разнородной армии работников, подлежащий оплате – C единиц денежной меры и в той же денежной оценке труд машин, орудий труда, подлежащий амортизации-восстановлению – V (ден.ед.). Совокупные затраты на производство составят Zz в энергетической мере.

2) Пусть отторженное от природы естественной вещь составляет m единиц в единой мере с C и V – энерге-

Представим эту позицию в балансовой табличке- Б(эн):

1.	Орудия труда	Кф	1)	Капитальная собств.	Кс
2.	Производство = Затраты: $C + V + m$	(Zz)	2)	Восстановление Орудий труда	C
				Восстановление Труда живого	V
				Природа (без стоим.)	(m)
	Стоимость	Б(эн)		Собственность	Б(эн)

3) Пусть за период все сырье в производствах преобразуется трудом живым и машинным в разные продукты (пересчитанные на единый продукт-товар Pt), выставленные на продажу на рынке- в общей **денежной оценке Pt** , в эту форму перешли энергетические затраты (Zz). Факт появ-

ления стоимости продукта-товара на рынке в структурной композиции затратных элементов зафиксирует необходимость оценки в деньгах и элемента m в составе Pt , который получит денежную оценку. Баланс преобразуется в таблицу- Б2:

1.	Орудия труда	Кф	1)	Капитальная собств.	Кс
2.	Производство=Затраты: $Zz = C + V + m$	-	2)	Восстановление Орудий труда	C
3.	Продукт-товар	Pt	3)	Восстановление Труда живого	V
4.			4)	Природа	M
	Стоимость	Б2		Собственность	Б2

В балансе не показано, но имеется в виду то обстоятельство, что оценка элементов в деньгах востребует и сами реальные деньги, их эмиссию(!).

сацией-погашения долговых отношений по восстановлению износа орудий труда и восстановления затраченной энергии живого труда.

4) Пусть весь продукт потреблён, и оставшаяся часть перешла в нетоварную форму **потребления M** после компен-

Баланс обретёт форму таблицы - Б3:

1.	Орудия труда	Кф	1)	Капитальная собств.	Кс
2.	Производство=Затраты: $C + V + m$	-	2)	Восстановление Орудий труда	-
3.	Продукт-товар	-	3)	Восстановление Труда живого	-
4.	Потребление с компенсацией C, V	M	4)	Присвоенная природа	m
	Стоимость	Б3		Собственность	Б3

5) пусть потребление и соответственно присвоение имеют **два направления**: а) производительное-капитальное – **m1** и б) конечное благо **m2**. В балансе это покажется следующим образом:

1.	Орудия труда	Kф+ +m1	1)	Капитальная собственность	Kс+ +m1
2.	Производство=Затраты: C + V + m	-	2)	Восстановление Орудий труда	-
3.	Продукт-товар	-	3)	Восстановление Труда живого	-
4.	Потребление с компенсацией C, V	-	4)	Присвоенная природа	-
5.	Конечное благо	m2	5)	Распределение во благо собствен- ников	m2
	Стоимость	БЗ		Собственность	БЗ

Таким образом, финансово-экономический механизм в рамках любой организации от малого предприятия до государства помещен между человеком, обществом и природой, и нацелен на капитальное приращение стоимости за счет природы и труда. В этом движении проявляется **Закон возрастания стоимости** и приращения капитала – подтверждая тезис К.Маркса о **капитале – как «самовозрастающей стоимости»** - в масштабе всей мировой экономики. Малая или масштабная экспансия в природу посредством труда капитально преобразует естественное вещество в искусственные объекты стоимости на пользу всей жизнедеятельности общества.

Не только названные новые позиции, опубликованные в изданиях автора за последние 3 года [2-6 и др.] никак не воспринимаются так называемым научным сообществом в России, но и очевидное **предательство логики и теории** остается без всякой реакции со стороны экономической профессуры и академиков от РАН. В связи с отсутствием истинного экономического образования, замененного «экономиксом»- на что автор обращал внимание во множестве публикаций и сообщений, решения в экономике принимаются совершенно безграмотно. Так, с начала 21 века в **российской экономике пропал износ капитала!** и одновременно **уничтожен амортизационный механизм!** «Износ» исключен из бухгалтерского наблюдения в конце 90-х прошлого века, а **счет износа переименован!** -внимание!- в **«амортизацию»-то есть в противоположную сущность!!**. Если некто не понимает разницы между износом и амортизацией, - что он делает в экономике-? – он её разрушает! Поскольку в экономике существует только то, что фиксируется бухгалтерией, а износ не наблюдается – то его как бы и нет... хотя из года в год стареет оборудование (от 30-33% в конце 90-х до сегодняшних 50% по промышленности и до 90% и более в некоторых отраслях), выходит из строя и не восстанавливается в надлежащем амортизационном режиме рабочий капитал. С уничтожением амортизационного механизма- старейшего в экономике- после устранения счетов Амортизационных фондов предприятий- в банковской системе **пропали инвестиционные деньги** и теперь все озабочены – где получить кредиты на развитие..., а тут и санкции, перекрывшие доступ к зарубежным инвестиционным кредитам. И вместо внимания к этой истинной проблеме учебники с рекомендациями от Минобрнауки, от министра Ливанова продолжают утверждать ложь- что амортизационные фонды действуют и их деньги используются на восстановление капитала [13,

14.с.86], и пестуются диссертации с дикими названиями, типа «воспроизводства минерально-сырьевой базы региона»- при абсолютной невозможности самого процесса «воспроизводства»(обратной закачки-?) например, угля, нефти, газа...

С учетом изложенного автор призывает к критической оценке действий руководящих лиц в экономике – сами эти действия могут ярко показывать уровень безграмотности и даже неадекватности руководства, а также пользу и вред этих деяний для страны. Автор также призывает к освоению нового знания (с учетом его новаций и разработок) всех причастных к экономике, прежде всего преподавательские кадры, которые обязаны нести истинные знания в огромную студенческую аудиторию.

ИСТОЧНИКИ

1. Маркс.К. Капитал, Политиздат, 1978.
2. Лачинов Ю.Н. Единый учебник экономики * Пролог к экономиксу * Начала экономической теории. М., ЛЕНАНД, 2014
3. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая классика. LAMBERT, Германия, 2014
4. Лачинов Ю.Н. Бухгалтерия экономики: научная реальность и финансовое изобретательство. Москва, изд.ЛЕНАНД, 2012
5. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая классика. Российская научно-образовательная школа Лачинова. М.ЛЕНАНД, 2012
6. Лачинов Ю.Н. Экономика: корректность теории и эффективность практики. Экономика и управление: проблемы и решения. 2014, №2
7. Экономика: становление науки. The Way of Science? 2014, №10
8. Научный фундамент экономической теории – новая экономическая классика- в «Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени». Ч.1. 3(8) 2015
9. Теоретическая основа исторических свершений в экономике- в «Современные концепции научных исследований». Ч.2. Экономические науки. #3, 2015
10. Ю.Н.Лачинов. Научные открытия в экономической теории – новая экономическая классика. // Science and world. – 2013. – №4(4)
11. Революция в экономической теории – основа революционных свершений в экономике. International scientific and practical congress-30.01.2015. “Everything in the name of science!”- Vol.1

12. Экономическая теория: новые истины вместо ветхозаветных тезисов. – в «Современные концепции научных исследований». Ч.1. Экономические науки. #8, 2015.
13. Экономическая теория (политэкономия). Коллектив авторов РЭУ им.Г.В.Плеханова.- изд.М., ИНФРА-М, 2014..
14. Курс экономической теории. п/ред.проф. Чепурина М.Н. Киров, «АСА», 2015.

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ РИСКА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Лебедева Анна Владимировна

к.э.н., доц. кафедры ЭиОП Санкт-Петербургского государственного технологического университета растительных полимеров (СПбГТУРП)

АННОТАЦИЯ:

Современное неустойчивое положение российских предприятий, занятых в ЦБП обусловлено объективными факторами в развитии технологии, обеспеченности сырьевыми ресурсами, доступности финансовых ресурсов. Кроме того, современный российский рынок ЦБП формируется при активном участии зарубежных производителей. Статья представляет анализ ключевых факторов риска для предприятий ЦБП как на внутреннем, так и на внешний рынках.

Ключевые слова: факторы риска, отраслевые риски, коммерческие риски, целлюлозно-бумажная промышленность

ABSTRACT:

The current precarious situation of the Russian enterprises working in the pulp and paper industry is due to objective factors in the development of technology, provision of raw materials, availability of financial resources. In addition, the modern Russian market pulp and paper formed with the active participation of foreign producers. The article presents an analysis of the key risk factors for pulp and paper enterprises both in domestic and in foreign markets.

Keywords: risk factors, industry risks, commercial risks, pulp and paper industry

Целлюлозно-бумажная промышленность – наиболее сложная отрасль лесного комплекса, связанная с механической обработкой и химической переработкой древесины. Сегодня мировая целлюлозно-бумажная промышленность динамично развивается, ежегодный прирост производства ожидается на уровне 2,5%, и к 2020 году общий объем выпуска бумаги и картона составит около 500 млн. тонн [8].

Вместе с тем, несмотря на богатство запасов леса, Россия имеет долю на мировом рынке целлюлозы, бумаги и картона менее 5%. Если еще в недавнем прошлом Россия занимала по производству бумаги и картона четвертое место в мире, то к 2014 году она оказалась на восемнадцатом месте. Сегодня структуру мирового рынка производства ЦБП определяют ведущие страны-экспортеры - Финляндия, Швеция, Германия, США и Бразилия. Однако, по современным прогнозам целлюлозно-бумажная промышленность будет продолжать успешно развиваться лишь в регионах, где есть большие запасы дешевого древесного сырья и низкие трудозатраты: Южная Америка и Юго-Восточная Азия.

Учитывая сложность и динамизм отрасли, текущее конкурентное положение российских производителей и глобализацию экономики в целом, встает необходимость выделения ключевых факторов риска, характерных для российских предприятий целлюлозно-бумажной промышленности.

Главной тенденцией в российской деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в последние годы является консолидация капитала. В отрасли сформировались 10-11 крупных и стабильно работающих предприятий, производящих более 90% продукции [3]. Крупные российские предприятия целлюлозно-бумажной промыш-

ленности представляют собой вертикально интегрированные холдинги: производство сконцентрировано в дочерних структурах, в которых имеется контрольный пакет; сервисные, транспортные подразделения также контролируются через акционерный капитал. К таким крупнейшим вертикально интегрированным структурам относятся:

- группа «Илим» (ОАО «Котласский ЦБК», ОАО «Целлюлозно-картонный комбинат» в г. Братске, ПО «Усть-Илимский ЛПК», Санкт-Петербургский картонно-полиграфический комбинат, предприятия по заготовке и переработке леса, макулатуры). Контролирует рынок целлюлозы, упаковочных материалов, картон. Годовой оборот около 1 млрд. долларов;
- группа предприятий «Титан» (ОАО «Архангельский ЦБК», компанию «Архбум» и еще порядка 27 предприятий). Контролирует рынок различных видов бумаг, картонно-транспортной тары, картона. Годовой оборот – около 600 млн долл.;
- лесопромышленная компания «Континенталь Менеджмент» (Байкальский, Енисейский, Селенгинский ЦБК, картонные и бумажные фабрики, ЛПК, лесозаготовительные предприятия);
- Северо-Западная лесопромышленная компания (на основе Неманского ЦБК);
- гиганты отрасли: ОАО «Кондопога», ОАО «Светогорск», входящий в крупнейшую в мире международную компанию «Интернейшнл пейпер», Солломбальский, Сегежский и Онежский ЦБК, ООО «Монди Сыктывкарский ЛПК», ОАО «Волга», ОАО «Соликамскбумпром».

На российский рынок активно выходят иностранные производители бумаги и картона. Так, мировой лидер целлюлозно-бумажной отрасли — американская корпорация International Paper завершила сделку по приобретению половины бизнеса компании «Илим Палп», которая контролирует четыре крупнейших российских целлюлозно-бумажных комбината: Котласский ЦБК, Братский ЦБК, Усть-Илимский ЛПК и Санкт-Петербургский КПК. Наиболее перспективное развитие сегодня получают компании с иностранным капиталом, в то время как российские производители, неохотно инвестировавшие средства в собственные производственные мощности становятся неконкурентоспособными. В условиях обострения конкурентной борьбы под удар попадают именно эти сравнительно небольшие производства, часто находящиеся вдали от крупных промышленных центров и выполняющие градообразующие функции для своих муниципальных образований. Технологическое оборудование на предприятиях на 70-90% закуплено в других странах и не обновлялось последние 15 лет. Около 80% варочных установок непрерывного действия находятся в эксплуатации свыше 25 лет, а половина варочных котлов периодического действия — свыше 45 лет. 40% установленного парка бумага- и картоноделательных машин эксплуатируется свыше 20 лет. И только 10% основного технологического оборудования соответствует современному уровню.

Таким образом, износ основных фондов, устаревшие технологии производства, узкая номенклатура выпускаемой продукции — первый фактор, определяющий рисковую составляющую отрасли.

Вместе с тем, удорожание кредитных средств и недостаток собственных финансовых ресурсов, привело к тому, что было приостановлено выполнение инвестиционных проектов развития, не удалось выполнить мероприятия по программам модернизации и техперевооружения на ряде российских компаний. В сложившихся условиях программы государственной поддержки перевооружения отрасли становятся жизненно необходимы.

Другой проблемой целлюлозно-бумажной отрасли является энергосбережение. ЦБП является энергоёмкой отраслью: затраты на электроэнергию составляют до 20% себестоимости продукции. Постоянное увеличение издержек целлюлозно-бумажного производства также связано с транспортировкой, как сырья, так и готовой продукции. Доля **железнодорожных тарифов** в стоимости продукции отрасли доходит до 26% [1]. Рост тарифов на топливные ресурсы, электроэнергию и транспортировку все больше увеличивают производственные риски предприятий.

Географическое положение также во многом определяет подверженность предприятий ЦБП риску. Так например, удаленность от европейских рынков позволяет минимизировать коммерческие риски, а близость к сырьевым ресурсам и наличие эффективных логистических цепочек поставок — транспортные риски. Кроме того, для ЦБП принципиально важен **водный фактор** — производство целлюлозы требует большое количество воды — неслучайно ЦБК стоят на реках или близ крупных водоемов. В этом случае Уральский регион предстает особо привлекательным для развития. Однако неизменными остаются такие факторы риска как сезонность производства и плохое качество лесных дорог.

Целлюлозно-бумажная промышленность также характеризуется высокой материалоемкостью. Последнее время отмечена тенденция **дефицита** доступного древесного сырья,

что связано, прежде всего, со снижением объемов лесозаготовительных работ, а также с инфраструктурными ограничениями и ростом стоимости транспортировки. Макулатурное сырье, используемое для производства картона, более дешево и доступно, чем первичная целлюлоза. Между тем, анализ ситуации и прогнозы на ближайшее будущее показывают, что увеличение темпов роста потребления в стране приведет к ускорению развития дефицита на рынке тарных картонов. Из макулатуры сегодня изготавливается около 45% тарных картонов для изготовления гофропродукции. При этом сбор макулатуры в стране и области остаётся на традиционно низком уровне. Если в Западной Европе собирается около 70% всей бумаги и картона, то в России — 25%.

Еще один фактор риска для российской ЦБП — колоссальное отставание научных и опытно-конструкторских разработок от среднемирового уровня, нехватка профессиональных кадров в отрасли, отсутствие долгосрочного инвестирования в развитие науки. На предприятиях используются зарубежные технологии и оборудование, развитию персонала уделяется незаслуженно малое внимание [7].

В целом внутренний рынок целлюлозно-бумажной продукции достаточно рискованный. Это связано как в выше обозначенными факторами, так и с присутствием на российском рынке иностранных производителей, с которыми приходится конкурировать.

Прошедший 2014 год был насыщен важными для страны и промышленности событиями, которые во многом определили направления и условия работы предприятий. Целлюлозно-бумажная промышленность оказалась убыточной. Для ЦБП характерно максимальное среди подотраслей ЛПК снижение объемов инвестиций (-21,2%) и численности производственного персонала (-4,4%). Общий убыток предприятий ЛПК превысил 34,2 млрд. рублей. Вместе с тем идет постоянное необоснованное повышение цен на бумагу отечественными производителями. В конце 2014 года пошла волна уведомлений от ведущих российских бумажных комбинатов о повышении цен на 20-30% на офсетные, писчие, типографские, а также мелованные бумаги. Тенденция роста цен наблюдается и сегодня.

Вместе с тем, изменение внешнеэкономических отношений позволяет российским предприятиям предложить свои варианты импортозамещения, открывая новые возможности для устойчивого роста в условиях кризиса.

Спрос на производимую продукцию также не стабилен. Так, развитие электронных технологий привели к снижению спроса на газетную бумагу, а изменение в логистике торговых компаний к увеличению спроса на картон и гофротару взамен синтетических упаковочных материалов.

Перспективы посткризисного восстановления российской ЦБП в значительной степени зависят от внешнеэкономической конъюнктуры рынков волокна, газетной бумаги и крафт-лайнера, традиционно освоенных российскими производителями. На первые роли выходят проблемы расширения продуктовой линейки, выпуска импортозамещающей продукции, поиска новых рыночных ниш.

В целом, состояние мирового рынка ЦБП в настоящее время характеризуется такими тенденциями:

- монополизация отрасли (концентрация производства в руках нескольких крупных игроков);
- перенос сырьевых мощностей в низкотарные регионы (преимущественно в страны Южной Америки и Китая);

- продажа непрофильных и даже лесных активов. Увеличение технологичности, модернизация производств.

Участие России на мировом рынке также сопряжено в рядом критических рисков. Главным потрясением российского рынка целлюлозы в 2013 году стало резкое сокращение объемов экспорта. Отметим, что экспорт целлюлозы по итогам 2013 года снизился в натуральном выражении на 26% (по данным ФТС).

Причина столь резкого спада объема экспорта заключается в снижении объемов поставок главному потребителю российской целлюлозы - Китаю. Российской продукции становится все труднее конкурировать на китайском рынке с дешевой эвкалиптовой целлюлозой из стран Южной Америки (Бразилии, Чили, Уругвая).

Учитывая, что российская целлюлозная промышленность является в высокой степени ориентированной на внешние рынки, а доля Китая в структуре российского экспорта превышает 50% от общего объема, снижение объемов экспорта в эту страну автоматически приводит к снижению отечественного производства целлюлозы.

Значительную угрозу для ЦБП России представляет замедление потребления целлюлозы в Китае до уровня 1,5-3% в год. В Китае взят курс на развитие плантационного лесоводства с применением быстрорастущих генномодифицированных саженцев. Если Китай в ближайшие годы достигнет успехов в обеспечении своей промышленности собственными волокнистыми полуфабрикатами, это может серьезно ударить по мировой ЦБП в целом и по сибирским комбинатам РФ в частности.

Для того чтобы преодолеть негативные тенденции, на уровне Правительства РФ были приняты следующие меры: отменены экспортные пошлины на продукцию глубокой переработки, а также импортные пошлины на деревообрабатывающее оборудование, введен механизм субсидирования процентных ставок по кредитам на развитие предприятий лесного комплекса. Объем инвестиций в отрасль значительно вырос. Тем не менее, несмотря на принятые меры, на сегодняшний день экспорт лесных товаров из России в денежном выражении составляет совсем немного. По сравнению с 2005 годом этот показатель ухудшился почти вдвое. Таким образом, объем импортных операций абсолютно не соответствует потенциалу отечественных лесов.

Подводя итоги, отметим основные факторы риска, обусловившие появление системных проблем в развитии целлюлозно-бумажного производства:

1. Монополизация отрасли;
2. Устаревание и износ основных производственных фондов;
3. Конкуренция со стороны крупных зарубежных компаний;

4. Рост тарифов на энергию и транспортные перевозки;
5. Дефицит сырья;
6. Логистические риски;
7. Нехватка квалифицированных рабочих кадров и современных отечественных научных разработок;
8. Изменения в технологии производства и в структуре спроса на выпускаемую продукцию.

Осознание полного профиля рисков ЦБП позволит своевременно и полноценно использовать все возможности для их минимизации и успешной адаптации в современных условиях.

Библиографический список:

1. Евдокимова М.А., Михайлова А.Е. Экономика и управление производством Учебное пособие для студентов факультета химической технологии и биотехнологии и слушателей факультета повышения квалификации СПб ГЛТУ. - СПб.: СПбГЛТУ, 2012. - 52 с.
2. Деревянные холдинги//газета «Коммерсант» - 03.02.2000. - №30
3. Концепция развития ЦБП России на период до 2015 года [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://sbo-paper.ru/analytics/RussianForestry/conception_2004
4. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб./Росстат. - Р76 М., 2014. - 693 с.
5. Обзор возможностей в целлюлозно-бумажной промышленности Северо-Западной России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://sbo-paper.ru/news/archive_rus12536
6. Перспективы развития лесопромышленного комплекса России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.protown.ru/information/hide/4490.html>
7. Российский рынок ЦБП ожидает серьезный рост [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.papfor.com/ru/news/Russian_PPI_expected_to_grow_substantially/
8. Российские ЦБК спасет только внутренний рынок [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.bumprom.ru/index.php?ids=290&sub_id=21834
9. Тезисы доклада Председателя Правления РАО «Бумпром» Владимира Чуйко Состояние и перспективы развития российской целлюлозно-бумажной промышленности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://annews.ru/upload/01.pdf>

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОТБОРУ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

Левченко Татьяна Александровна

Доцент, канд. экон. наук, заведующая кафедрой мировой экономики ФГБОУ ВПО «Дальрыбвтуз», г. Владивосток

Чиповская Ирина Степановна

Доцент, канд. экон. наук, директор Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «Дальрыбвтуз», г. Владивосток

АННОТАЦИЯ

Одной из причин, сдерживающих развитие рыбохозяйственного комплекса Приморского края, является неквалифицированный подход к вопросу отбора персонала. Для его решения необходимо усовершенствовать существующую систему отбора персонала, используя передовые методы кадрового менеджмента, в том числе технологии прелиминаринга, и учитывая отраслевые особенности деятельности предприятий. Это позволит сформировать положительный синергетический эффект.

ABSTRACT

One of the reasons hampering the development of fishery complex of the Primorsky Territory is unqualified approach to staff selection. To solve this problem it is necessary to improve the existing system of staff selection by using advanced methods of HR management, the technology of preliminaring, and taking into account the sectoral characteristics of enterprises. It will help to create the positive synergetic effect.

Ключевые слова: управление персоналом, отбор персонала, синергетический эффект, прелиминаринг, рыбохозяйственный комплекс

Keywords: human resource management, staff selection, synergetic effect, preliminaring, fishery complex

Основными системными проблемами, сдерживающими развитие рыбохозяйственного комплекса Приморского края, в числе прочих, являются: низкий уровень конкурентоспособности товаров и услуг; низкий уровень корпоративной культуры; слабое развитие форм самоорганизации и саморегулирования; отсутствие стимулов к повышению производительности труда. Доказано, что одной из определяющих причин, вызывающих возникновение перечисленных трудностей, является неквалифицированный подход к вопросам комплектования штатов и отбора персонала. Эти же проблемы характерны и для публичного акционерного общества «Дальрыба» (ПАО «Дальрыба»), которое можно считать типичным предприятием рыбной промышленности Приморского края.

В качестве практических рекомендаций для решения указанных проблем и совершенствования системы организация процесса отбора персонала в ПАО «Дальрыба» можно предложить:

1. Усовершенствовать существующую в ПАО «Дальрыба» систему отбора персонала, используя передовые методы кадрового менеджмента.
2. Разработать мероприятия по оценке и развитию персонала ПАО «Дальрыба», способствующие обозначению мотивационных ориентиров.
3. Разработать программу активного использования возможностей технологии прелиминаринга для омоложения штата компании.

Реализация данных мероприятий приведет к сокращению величины коэффициента текучести кадров и доведению его до допустимого уровня, а также к снижению общей суммы потерь, связанных с приемом на работу неподходящих данному предприятию сотрудников. Как следствие, можно будет говорить о формировании положительного синергетического эффекта в результате повышения общего уровня квалификации кадров и нематериальных активов предприятия, а также его репутации в отрасли.

Синергетический эффект в данном случае проявится в цепочке «личный трудовой потенциал работника → трудовой потенциал предприятия → кадровый потенциал предприятия» [5]. Грамотно подобранные сотрудники, обладающие необходимым трудовым потенциалом и имеющие возможность его реализовывать на данном предприятии достаточно длительный срок, станут базой формирования на основе синергизма трудового потенциала предприятия. В свою очередь, трудовой потенциал предприятия выступает как персонифицированная рабочая сила, взятая в совокупности своих качественных и количественных характеристик, как кадровый потенциал предприятия.

Конкретизируем наши предложения.

1. Построение на долгосрочной основе системы связей с рекрутинговыми агентствами для повышения качества отбора и минимизации потерь, связанных с подбором некомпетентного персонала.

В настоящее время в ПАО «Дальрыба» действует методика, схематично представленная на рисунке 1.

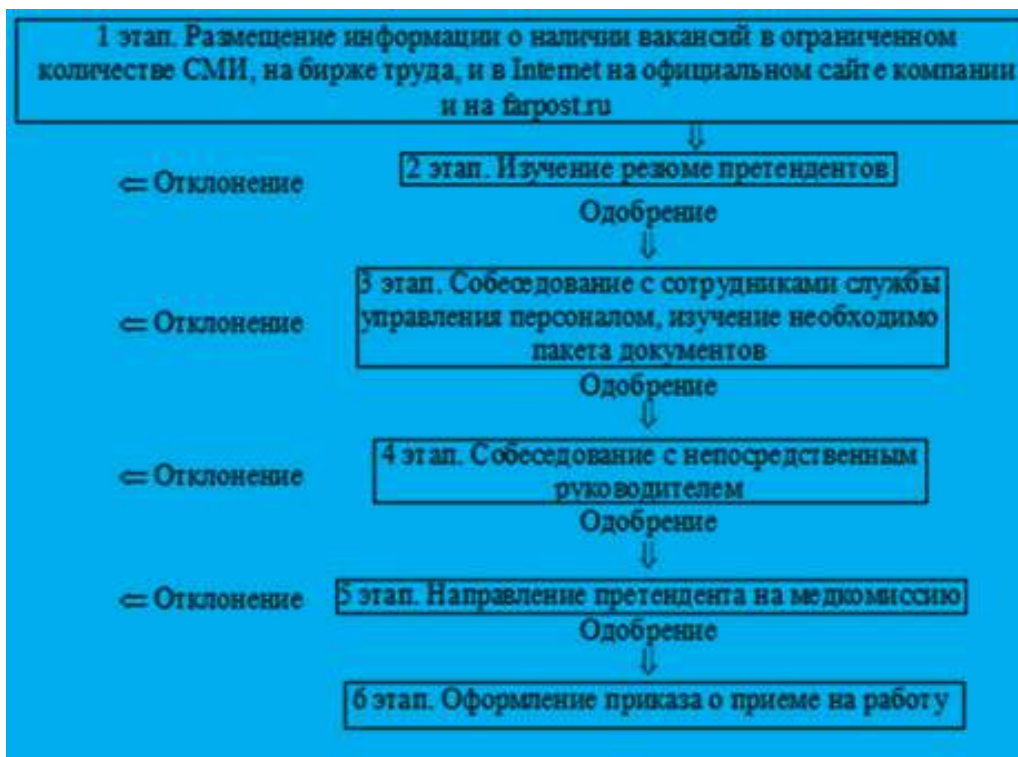


Рисунок 1. Существующая схема отбора персонала в ПАО «Дальрыба»

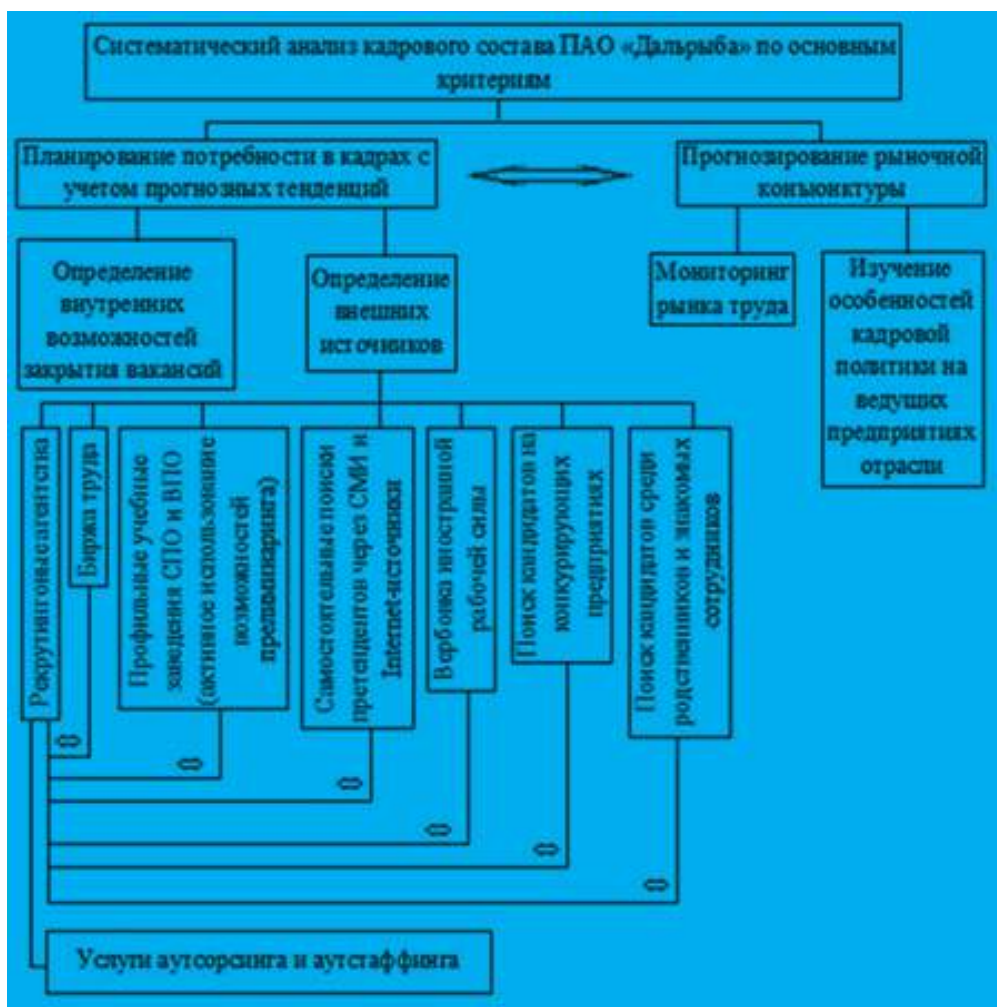


Рисунок 2. Реструктурированная схема первого этапа отбора персонала в ПАО «Дальрыба»

Существенным недостатком такой организации процесса отбора является минимум внимания уделяемого вопросам планирования потребности в кадрах и прогнозирования тенденций рынка труда. Иначе говоря, отбор ведется по факту активного проявления проблемы.

Среди функций службы управления персоналом, косвенно повышающих эффективность отбора, можно обозначить следующие: развитие персонала, оценка персонала, организация труда, формирование корпоративной культуры и т.д. В идеале работа указанной службы должна строиться по принципу «управления человеческими ресурсами». Именно такой подход максимизирует все возможные эффекты (экономический, производственный, организационный и социальный) и, как результат, создает синергетический эффект [2].

Нами предлагается такая схема работы службы управления персоналом, которая позволит работать «на опережение», т.е. не принимать на работу всех, кто проявит желание, а выбирать претендентов из имеющейся базы. В этом случае первым этапом отбора становится регулярный внутрифирменный анализ кадрового состава по профессиональному, образовательному, возрастному, производительному и др., важным для выполнения рабочих функций, критериям. В детализированном виде структура первого этапа отбора представлена на рисунке 2.

Суть нашего предложения сводится к заключению договора о долгосрочном сотрудничестве с рекрутинговым агентством, для помощи в создании базы потенциальных претендентов и анализе кандидатов на предмет соответствия индивидуальных критериев требованиям имеющейся вакансии и сотрудничеству в перспективе. Кроме того, риски принятия на работу неэффективного сотрудника минимизируются наличием психического и психологического анализа претендентов, а также возможностью апробирования сотрудника «взятого напрокат».

2. Совершенствование процесса отбора персонала за счет внедрения ассесмент-технологий для повышения качества оценки кандидатов на высшие управленческие и ключевые должности.

Эффективный отбор составляет основу коммерческого успеха организации. Следовательно, оценивать персонал необходимо систематически с использованием научных методов и адаптированной к данному предприятию системы критериев.

В этой связи предлагается организация ассесмент-центра (центра комплексной оценки персонала) в ПАО «Дальрыба». Организация такой структуры предполагает использование взаимодополняющих методик, ориентированный на оценку реальных качеств сотрудников, их психологических и профессиональных особенностей, соответствия требованиям должностных позиций, а также выявление потенциальных возможностей специалистов. При этом предлагается возложить на ассесмент-центр следующие функции [1, 4, 6]:

- разработка прогнозных оценок, используемых при планировании потребности в персонале, план их подготовки, переподготовки, перемещения, сокращения численности персонала;
- систематическая оценка профессионального, общеобразовательного, возрастного состава и иных характеристик сотрудников, включая руководителей;

- оценка эффективности наиболее распространенных способов комплектования штатов (наем, назначение, выборы, конкурс и т.д.);
- оценка результатов аттестации персонала, качества подготовки и проведения аттестационных мероприятий, их влияния на развитие персонала организации;
- изучение и научно обоснованная оценка качеств руководителей, других специалистов организации посредством привлечения социологических, психологических служб;
- оценка качества кадрового резерва;
- предоставление рекомендаций по заполнению вакантных должностей с учетом проведенной оценки психологической совместимости специалистов с персоналом конкретных подразделений и их руководителями;
- оценка потребностей в обучении и повышении квалификации руководителей, других специалистов, исходя не только из интересов организации, но и на основе индивидуальных пожеланий;
- разработка программ оценки состояния и стимулирования работы персонала, рекомендаций по созданию необходимых предпосылок для повышения служебной (производственной) квалификации работников, их профессионального самосовершенствования;
- подготовка материалов для оценки профессиональных качеств работников и критериев, учитываемых при рассмотрении кандидатур, выдвигаемых на руководящие должности;
- оценка качества программ по улучшению условий труда, удовлетворению профессиональных и жизненных потребностей работников в соответствии с имеющимися возможностями организации;
- оценка учета и существующей системы служебного продвижения персонала, исследование частоты их ротации и разработка предложений по принятию мер для ее оптимизации;
- сравнительная (компаративная) оценка и обобщение передового опыта работы с персоналом в других аналогичных по профилю деятельности организациях, рекомендации по применению эффективного опыта работы с персоналом организации;
- предложения по совершенствованию механизма подбора, расстановки, использования и практики осуществления текущей оценки персонала по параметрам трудовой функции работника.

Предложенная компоновка функционала ассесмент-центра предопределяет его активное участие в первом этапе отбора персонала (рисунок 2).

Наиболее правильным решением для ПАО «Дальрыба» является создание внутреннего центра оценки эффективности отбора персонала силами сотрудников компании.

3. Совершенствование процесса активного омоложения штата компании через привлечение перспективных студентов старших курсов и выпускников высших учебных заведений.

В настоящее время имеется отрицательная динамика возрастного потенциала компании ПАО «Дальрыба». Данная тенденция неминуемо приведет к накоплению застойных процессов к ретроградству и сопротивлению любым новшествами, в том числе и в области кадрового менеджмента.

Разрешить эту проблему поможет активный прелиминаринг – привлечение на работу или производственную практику в организацию преуспевающих перспективных молодых специалистов (студентов и выпускников вузов), которые станут залогом успеха компании в будущем и позволят не только не растерять, но и усилить эффект синергизма кадрового потенциала компании.

Для реализации данной технологии следует осуществить несколько подготовительных мероприятий:

1. Подготовка яркой и красочной презентации об истории и современности компании.

2. Подготовка рекламных буклетов и флаеров содержащих контактные данные и минимум информации об имеющихся вакансиях.

3. Проведение обучающего семинара среди сотрудников службы управления персоналом, вооружающего их инструментарием убедительного рекрутинга.

4. Достижение договоренности с руководителями вузов и сузов о дате и времени посещения студенческих коллективов для «работы в малых группах».

5. Достижение договоренности с руководителями вузов и сузов о заключении договоров на проведение производственных и преддипломных практик, проведение практических занятий на производственных мощностях ПАО «Дальрыба» с привлечением менеджеров и ведущих сотрудников компании в качестве тьюторов от производства [3].

В результате осуществленных действий ПАО «Дальрыба» получит возможность вербовки молодых специалистов, перспективных студентов и выпускников.

Следующий этап совершенствования процесса отбора персонала в ПАО «Дальрыба» связан с оценкой соответствия предложенных мероприятий стратегии и целям

развития организации. Для этого необходимо разработать систему индикаторов и построить механизм мониторинга системы кадрового отбора (рисунок 3).

Практическое значение блок-схемы на рисунке 3 заключается в осуществлении следующих мероприятий:

1. Организация планирует потребность в кадрах с учетом целей и стратегии развития компании, а также перспективного прогноза внешней конъюнктуры. В процессе планирования определяются основные требования к будущим сотрудникам, которые принимают форму профессиональной инструкции, должностных инструкций, системы критериальных показателей оценки соискателей;

2. На основании разработанных требований осуществляется набор претендентов из внутренней среды организации, а также с помощью использования внешних источников;

3. В случае недостаточного набора (отсутствия возможности выбора лучших кандидатов), следует вернуться в корректировке требований, предъявляемых к претендентам (возможно, они некорректно сформулированы или завышены);

4. В случае эффективного набора осуществляется отбор единственно возможной кандидатуры на занятие вакансии;

5. После зачисления кандидата в штат компании производится его оценка по результатам адаптационного периода. Если новичок оправдывает ожидания по профессиональным и личностным характеристикам, производится оценка его потенциала для планирования обучения и карьерного роста. В случае отсева вновь принятого сотрудника в период адаптации возвращаемся к процедуре отбора из имеющейся базы данных.

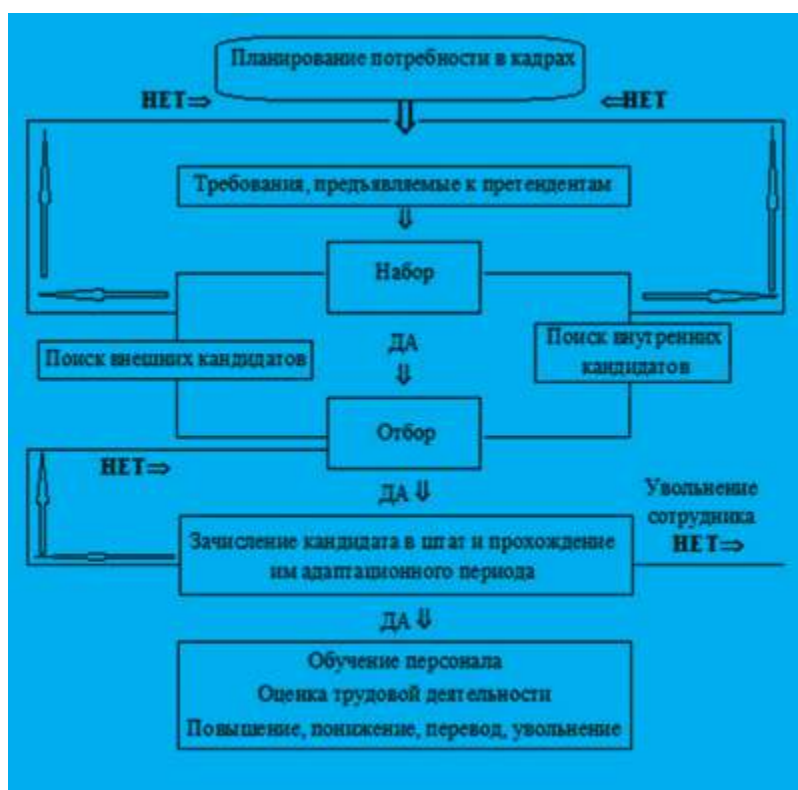


Рисунок 3. Блок-схема механизма мониторинга процесса отбора персонала в ПАО «Дальрыба»

Данный механизм будет способствовать адекватной оценке кадрового потенциала организации и повышению эффективности отбора персонала, если будет работать в комплексе с постоянной оценкой социально-психологического климата и уровня развития коммуникаций внутри предприятия. Кроме того, он приведет к возникновению положительного синергетического эффекта как результата взаимодействия всех составных элементов организации, которые целенаправленно выводятся на новый, более высокий уровень. Очевидно, что синергетический эффект будет проявляться в положительной динамике многих показателей, как непосредственно связанных с персоналом, так и характеризующих хозяйственную и финансовую деятельность предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Дуракова И. Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта. М. : Центр, 2010. – 128 с.
2. Левченко Т. А., Чиповская И. С., Хаблак В. В. Источник синергетического эффекта в кластерных образованиях // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 апреля 2015 г., г. Уфа). – Уфа : АЭТЕРНА, 2015. – С. 92-97.
3. Левченко Т. А., Чиповская И. С. Использование студенческого потенциала для развития инновационной деятельности университета (на примере Дальрыбвтуза) // Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2015. – № 1. – С. 29-37.
4. Терентьева Т. А. Подбор персонала: практические инструменты и приемы. М. : Эксмо, 2010. – 150 с.
5. Чиповская И. С., Левченко Т. А. Формирование синергетического эффекта в процессе функционирования рыбохозяйственного кластера // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 4 (ч. 2). – С. 291-296.
6. Юферова Е. Э., Жабинская С. Л., Бакай Ю. Б. Ассессмент-центр: кому доверить оценку персонала // Справочник по управлению персоналом. – 2013. – № 12. – С. 60-65.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПРИМЕНЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ВЗАИМНОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мажуховский Евгений Александрович

*Аспирант кафедры «Управления рисками, страхованием и ценных бумаг»
РЭУ им. Г.В. Плеханова*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются ключевые направления возможного применения взаимного страхования в Российской Федерации, с учетом современного международного опыта. Указано, что взаимное страхование уже применяется в России и широко распространено в развитых странах мира. Даны предложения по использованию взаимного страхования имущества и ответственности. Акцент сделан на взаимном страховании ответственности с анализом основных отечественных научных публикаций по данной тематике. Ключевое предложение - использовать взаимное страхование ответственности туроператоров для развития туристической сферы Российской Федерации.

ABSTRACT

The article examines the key areas of the mutual insurance possible application in Russian Federation, taking into account the modern international experience. It is indicated that mutual insurance is already being used in Russia and widespread in the developed world. There are given the proposals for the use of mutual property and liability insurance. The emphasis is on the mutual liability insurance with an analysis of the main national scientific publications on this topic. A key proposal - to use the mutual liability insurance of tour operators for the development of tourism industry of the Russian Federation.

Ключевые слова: *взаимное страхование, международный опыт, имущество, ответственность, туризм, туристическая сфера.*

Key words: *mutual insurance, international experience, property, liability, tourism, tourism industry.*

В современной международной финансовой практике широко распространен такой инструмент, как взаимное страхование. Об этом говорят цифры ежегодного исследования ICMIF (International Cooperative and Mutual Insurance Federation – Международная федерация кооперативного и взаимного страхования), согласно которым по итогам 2012 года взаимное страхование занимало 26,7% мирового рынка страхования, в мире функционировало около 3300 взаим-

ных страховых организаций, а общая величина их активов составляла почти 7,8 трлн. долларов США [1]. Взаимное страхование широко применялось и в дореволюционной России: появившись еще во второй половине XVIII века, оно успешно развивалось на протяжении всего XIX века, а в начале XX века (по данным на 1913 год) обеспечивало 26,8% совокупной страховой премии всего российского страхового рынка [2].

В настоящий момент, взаимное страхование слабо представлено на отечественном страховом рынке (см. подробнее [3]), однако интерес к данному инструменту растет в последние годы, как со стороны общества и бизнеса, так и со стороны властей и научного сообщества. Поэтому целесообразным объектом анализа являются возможности и перспективы расширения сферы применения взаимного страхования в Российской Федерации с учетом современного международного опыта.

Несмотря на ряд существенных проблем, Россия встроена в систему мировых финансов и сотрудничает со всеми рынками и регионами, с международными организациями; мы в той или иной степени успешно перенимаем опыт у наших зарубежных партнеров в различных областях и сферах. Из этого в свою очередь следует, что и развитие отечественного страхового рынка должно в определенной степени соответствовать общемировым тенденциям. Процессы последних лет подтверждают эту гипотезу: совершенствуется законодательство, развивается страховой рынок, появляются новые страховые услуги и новые возможности применения взаимного страхования.

В настоящее время взаимное страхование в России осуществляется по следующим направлениям: взаимное страхование застройщиков, финансовое взаимное страхование, взаимное страхование имущества физических и/или юридических лиц, взаимное страхование гражданской ответственности. Однако, исходя из международного опыта, существуют и другие перспективные направления развития.

Например, в сфере имущественного страхования граждан общества взаимного страхования (ОВС) могли бы составить конкуренцию коммерческим страховщикам, предложив более привлекательные страховые тарифы, большую стабильность и открытость благодаря отсутствию у ОВС коммерческой мотивации.

В сфере имущественного страхования юридических лиц, компании (особенно средние и крупные предприятия, заводы, аграрии), могли бы самостоятельно кооперироваться для создания собственных ОВС в целях наиболее оптимальной страховой защиты, снизив финансовую нагрузку за счет отказа от нередко завышенных тарифов коммерческих страховщиков.

Для ряда специалистов (см. далее) уже сейчас очевиден потенциал дальнейшего развития такафул-страхования, а также возникновение в России и других направлений «конфессионального» взаимного страхования. Для такой большой многоконфессиональной страны как Российская Федерация, развитие подобных страховых инструментов необходимо. Опубликованы исследования, которые говорят о хороших перспективах данных видов страхования: в работе И.А. Зарипова, посвященной такафул-страхованию в России, сказано, что этот рынок «оценивается экспертами PricewaterhouseCoopers более чем в 2,6 млрд. долл. США в год, а количество потенциальных клиентов - более чем в 25 млн. человек» [4].

Существуют прекрасные предпосылки для развития отечественного взаимного страхования ответственности физических и юридических лиц.

Учитывая международный опыт, хочется обратить особое внимание на проблему создания российского клуба взаимного страхования ответственности судовладельцев, с последующим включением его в Международную группу P&I клубов. Россия является одной из крупнейших морских дер-

жав мира, однако при это, как ни парадоксально, она до сих пор не представлена в Международную группу P&I клубов именно по причине отсутствия собственного такого клуба. В результате, при морских перевозках мы вынуждены пользоваться посредническими услугами клубов других стран.

На основании изучения и анализа современного международного опыта взаимного страхования, отечественные ученые, исследователи неоднократно предлагали разнообразные теоретические разработки и практические рекомендации по применению метода взаимного страхования ответственности в России.

Так, И.Л. Логвиновой было предложено использовать взаимное страхование при страховании ответственности вузов. В своих работах И.Л. Логвинова отмечала даже, что «расширение сферы использования метода взаимного страхования в частноправовой сфере может происходить не только в связи с развитием традиционных видов страхования, но и таких, которые пока не представлены на российском страховом рынке и, возможно, не имеют зарубежных аналогов» [5].

Другой пример - предложения Т.Н. Черногузовой, согласно мнению которой, «несомненно, хорошие перспективы у взаимного страхования в страховании профессиональной ответственности» [6].

В свое время К.Е. Турбиной была разработана концепция создания ОСВ ответственности медицинских работников, широко обсуждался представленный ею соответствующий «Проект создания Общества Взаимного Страхования медицинских работников» [7]. В этом же направлении работали и некоторые другие исследователи.

Наконец, в рамках данной публикации, можно упомянуть еще работу Е.В. Дмитриевой, в которой было обосновано применение взаимного страхования ответственности нотариусов в России [8].

Однако многие научно-практические предложения по применению взаимного страхования ответственности в Российской Федерации, по разным причинам, не нашли еще своего реального воплощения. Кроме того, по ряду возможных направлений наблюдается даже явный дефицит научных публикаций.

Так, например, в связи событиями последних лет, все большую актуальность приобретает вопрос возможности и эффективности практического применения международного опыта взаимного страхования в туристической сфере российской Федерации.

В Российских средствах массовой информации проблема страхования ответственности туристических операторов (сокращенно - туроператоров) периодически поднималась и до волн массовых банкротств туроператоров 2012-2014 годов, до резонансного недавнего банкротства компании «Трансаэро» в текущем 2015 году.

Известный журналист М.Ю. Ганапольский еще в 2011 году в своей статье указал на то, что в странах Запада (хотя и не уточнял в каких) созданы и функционируют фонды взаимного страхования, в которые «все туристические компании» (туроператоры) страны отчисляют определенные суммы [9]. Следует подчеркнуть, что речь идет именно о взаимном страховании (взаимном страховом фонде), а не о коммерческом страховании.

Однако тема возможностей применения взаимного страхования ответственности для решения проблем туристической сферы Российской Федерации, несмотря на свою

актуальность, до сих пор еще не была отражена в научных публикациях. В связи с этим, автор хотел бы обратить внимание читателей и на это перспективное направление развития отечественного взаимного страхования - взаимное страхование ответственности туроператоров.

Таким образом, в рамках данной публикации были кратко рассмотрены основные возможные направления применения международного опыта взаимного страхования в России. А на основе анализа широкого круга публикаций были выделены ключевые отечественные теоретические и практические научные предложения по использованию метода взаимного страхования в различных сферах хозяйственно-экономической деятельности с учетом специфических потребностей Российской Федерации.

Ключевым выводом данной работы является предложение использовать современный международный опыт взаимного страхования в туристической сфере Российской Федерации. Это будет способствовать как развитию самой этой сферы, так и более широкому и успешному использованию возможностей взаимного страхования ответственности, что соответствует тенденциям и принципам стран рыночных экономик.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Global Mutual Market Share 2012. - Denzell House, Dunham Road, Bowdon, Cheshire, WA14 4QE, United Kingdom: ICMIF, 2014. - 40 p.
2. Дадыков В.Н., Турбина К.Е. Взаимное страхование / К.Е. Турбина, В.Н. Дадыков. - М.: Анкил, 2007. - 344 с.
3. Мажуховский Е.А. Взаимное страхование в России: состояние и перспективы развития / Е.А. Мажуховский. - М.: Путеводитель предпринимателя - 2014. - №23. - С. 200 - 211.
4. Зарипов И.А.: Перспективы создания и развития такафул страхования в Российской Федерации / И.А. Зарипов. // Всероссийская научно-практическая интернет-конференция по страхованию «Страховой и банковский бизнес: тренды эффективного взаимодействия». [Электронный ресурс]: URL: <http://sdo.rea.ru/cde/conference/7/viewFiles.php>
5. Логвинова И.Л.: Взаимное страхование как метод создания страховых продуктов в российской экономике. - М.: Анкил, 2010. - 248 с.
6. Черногузова Т.Н.: Преимущества и перспективы взаимного страхования в России / Т.Н. Черногузова // Финансы. - 2010. - N 9. - С. 48-51.
7. Сайт Национальной медицинской палаты: Общество взаимного страхования. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.nacmedpalata.ru/?action=show&id=1590>
8. Дмитриева Е.В.: Совершенствование взаимного страхования профессиональной ответственности нотариусов России: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: специальность 08.00.10 <Финансы, денежное обращение и кредит> / Дмитриева Елена Викторовна; [Рос. акад. предпринимательства]. - М.: 2010. - 26 с.
9. Ганопольский М.Ю.: О бедном туристе замолвите слово! / М.Ю. Ганопольский // Московский комсомолец. - 2011. - N 25746 от 15 сентября 2011. [Электронный ресурс]: URL: <http://www.mk.ru/social/2011/09/14/623680-o-bednom-turiste-zamolvite-slovo.html>

ПЕРЕРАБОТКА ВТОРИЧНЫХ СЫРЬЕВЫХ РЕСУРСОВ – ВОЗМОЖНОСТЬ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ В МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

Макаренко Вячеслав Владимирович

*аспирант кафедры экономики и организации ИТС в АПК
РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, Москва*

Драников Даниил Сергеевич

*менеджер инновационного отдела Вимм-Билль-Данн Продукты Питания,
Москва*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы социальной и экологической эффективности при полной переработке и утилизации вторичного молочного сырья.

Решение данной проблемы создаст условия для выпуска качественной продукции по доступным ценам, которая, при регулярном употреблении, будет способствовать повышению иммунитета населения нашей страны, а так же поможет решить ряд экологических проблем.

ABSTRACT

The article deals with issues of social and ecological effectiveness of complex treatment and utilization of dairy by-products.

Solution of this problem will create conditions for production of high quality products with low cost, which promotes immunity strengthening of country populations in case of regular consumption and also will help to solve a number of ecological problems.

Ключевые слова: вторичное молочное сырьё, социальная и экологическая эффективность, предприятия молочной промышленности.

Key words: dairy by-products, social and ecological effectiveness, dairy plants.

Согласно мировому и отечественному опыту, в условиях современной жизни невозможно обеспечить организм человека оптимальным количеством жизненно важных питательных веществ только с помощью рационов питания. В большинстве регионов России наблюдается недостаток в питании минеральных веществ и витаминов. У 70 – 90% населения страны выявлен дефицит в рационе витамина С, у 50 – 55% - витаминов А, Е и бета-каротина, у 1/3 населения - витаминов группы В и фолиевой кислоты. Из-за неполноценного питания, не отвечающего медицинским нормам, у многих жителей, в любой возрастной категории, актуальными являются дефицит: магния, кальция, железа, меди, цинка, хрома, йода, селена.

Полноценное питание предполагает, что регулярно в организм будут поступать многие вещества – углеводы, жиры, белки, витамины и минералы. Кроме того, эти вещества должны быть в достаточном количестве и в оптимальных соотношениях.

Правильное питание обеспечит хорошее самочувствие и высокую работоспособность. В случае же недостаточного и несбалансированного питания возникает нарушение обмена веществ (витаминового, минерального и др.) и развитие сопутствующих хронических, длительно текущих патологий. Создаётся благоприятная почва для развития иммунодефицитных состояний, кардиологических заболеваний, онкологии, а также – атеросклероза, диабета, ожирения.

Одним из основных показателей здоровья нации является средняя продолжительность жизни. Неправильное и неполноценное питание *является одной из причин низкой продолжительности жизни в России по сравнению с развитыми странами.*

В ведущих развитых странах в последние годы отмечен существенный рост средней продолжительности жизни – более 80 лет. Тогда как в России этот показатель находится на низком уровне.

Таблица №1.

Уровень продолжительности жизни в странах мира 2014 год

УРОВЕНЬ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ В СТРАНАХ МИРА (2014 год)		
МЕСТО	СТРАНА	ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ (ЛЕТ)
1	Япония	83.6
2	Гонконг	83.4
3	Швейцария	82.6
4	Австралия	82.5
5	Италия	82.4
6	Сингапур	82.3
7	Исландия	82.1
8	Испания	82.1
9	Швеция	81.8
10	Израиль	81.8
129	Россия	68

Источник: ИАА Центр гуманитарных технологий

Средняя продолжительность жизни в России в 2015 году составила 65,7 и 76,7 лет у мужчин и женщин соответственно. С 1990 года Россия в рейтинге по этому показателю опустилась на 20 позиций и оказалась между Ираком и Северной Кореей на 108 месте. Всего в исследовании рассмотрено 188 стран.

Между общественным здоровьем и социально-экономическими условиями существует тесная прямая и обратная связь: неблагоприятная экономическая ситуация в стране сопровождается низким качеством здоровья населения, а неудовлетворительное состояние общественного здоровья отрицательно отражается на материальном производстве,

так как нездоровое население не может продуктивно трудиться.

Молочные продукты являются одним из фундаментальных продуктов для нормальной работы организма человека. В них содержится масса микроэлементов, витаминов, а главное кальций. Для взрослого человека норма потребления кальция в день должна составлять 1200 мг. Данную норму можно легко получить при регулярном потреблении даже не большого количества молочных продуктов. Дефицит данных продуктов в организме приводит к тому, что человек не получает около 250 полезных элементов, содержащихся в молоке.

По медицинским рекомендациям норма потребления молочных продуктов составляет 340 кг. В России на одного

жителя приходится около 250 кг, что составляет 74% молока от годовой нормы.



Рис. 1 Динамика потребления молока и молокопродуктов.

Это можно объяснить высокой стоимостью молочной продукции и молока, которое связано с сокращением количества КРС, которое влечёт за собой уменьшение количества молока и как следствие дефицит сырья и рост стоимости конечного продукта.

Частичное решение проблемы нехватки и качества продовольствия возможно за счёт организации промышленной переработки вторичных сырьевых ресурсов - пахты и молочной сыворотки, и разработки на их основе инновационной продукции.

По своим биологическим свойствам вторичное молочное сырьё не уступает цельному молоку. В цельном и обезжиренном молоке, а также в пахте содержится одинаковое количество белков (азотистых веществ) - 3,2%, лактозы - 4,7% и минеральных веществ - 0,7%, в молочной сыворотке - соответственно 0,8; 4,8 и 0,5%. Наиболее ценными компонентами вторичного молочного сырья являются белки, молочный жир, углеводы, минеральные соли. В нем содержатся также витамины, ферменты, органические кислоты и другие вещества, которые переходят из молока.[2]

Вторичное молочное сырьё является продуктом с естественным набором жизненно важных минеральных соединений. По минеральному составу вторичное молочное сырьё идентично цельному молоку. В целом комплекс минеральных солей вторичного молочного сырья как по своему широкому спектру, так и по составу соединений представляется с биологической точки зрения наиболее оптимальным. Ферменты, витамины, фосфолипиды и другие биологически активные вещества обезжиренного молока, пахты и молочной сыворотки играют важную роль.

Энергетическая ценность пахты почти в 2 раза, а сыворотки почти в 3,5 раза меньше, чем цельного молока, а биологическая ценность их примерно одинаковая. Это обуславливает целесообразность использования вторичного молочного сырья в диетическом питании людей в нынешний период, когда физические нагрузки значительно снизились, появляется тенденция к избыточной массе тела, возросли нервно-психические перегрузки и в питании имеет значение не столько его энергетическая ценность, сколько высокая биологическая полноценность.[3]

Значительные объёмы, питательная и биологическая ценность обуславливают необходимость сбора и использования обезжиренного молока, пахты и молочной сыворотки. В нашей стране накоплен значительный опыт промышленной переработки и использования вторичного молочного сырья: уточнены и углублены данные по пищевой и биологической ценности вторичного молочного сырья и продуктов из него; разработаны основные технологические процессы выделения и использования молочного жира, производства сухих и сгущённых концентратов. Расширяется производство разнообразных продуктов из пахты и обезжиренного молока, выпуск низкожирной продукции, молочно-белковых концентратов. Но, к сожалению, в отечественном производстве имеет место быть слив вторичного молочного сырья, как отходов, или нерациональное использование.[1]

Как пример, в настоящее время молочная сыворотка в ряде случаев недостаточно полно собирается и перерабатывается, она попадает в сточные воды, что наносит вред окружающей среде. Расчёты показывают, что тонна молочной сыворотки, слитая в сточные воды, загрязняет водоём так же, как 100 м³ хозяйственно-бытовых стоков. Затраты на очистку сточных вод, загрязнённых сывороткой, которую получают при переработке 50 т молока на сыр в смену, равноценны затратам на очистку сточных вод в городе с населением 80 тыс. человек.[2]

В молочной сыворотке содержится около 50% сухих веществ молока, её слив может быть эквивалентен потере 1,5 млн. тонн молока. Масштабы недополученной ежегодной прибыли молочных предприятий России от возможностей переработки молочной сыворотки с использованием современных технологий составляют 6 – 8 млрд. рублей. Потери молочных предприятий от штрафных санкций за слив сыворотки могут увеличить сумму потерь до 12-15 млрд. рублей в год.

Утилизация и полная переработка вторичного молочного сырья является для предприятий отечественной переработки одной из актуальнейших проблем. Решение данной проблемы создаст условия для выпуска качественной продукции по доступным ценам, которая при регулярном употреблении будет способствовать повышению иммунитета населения

нашей страны, а так же поможет решить ряд экологических проблем. Все это не только повысит экономическую эффективность предприятий, но так же благоприятно отразится на социальной и экологической эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Санду И.С., Тарасова Л.П. Развитие инновационной деятельности в отраслях пищевых производств // Тр.

X Международной научно – практической конференции «Стратегия развития пищевой промышленности». – М.: МГУТУ, 2004

2. Храмов А.Г. Технология продуктов из вторичного молочного сырья. – СПб.: ГИОРД, 2009. – 424с.
3. Храмов А.Г., Нестеренко П.Г. Безотходная переработка молочного сырья. – М.: КолосС, 2008. – 200с.

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Махметова Айна-Жан Ербулатовна

*Канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом и психологии,
г. Саратов*

АННОТАЦИЯ

Определены ключевые направления моделирования бизнес-процессов в СМК, на основе которых разработана стандартизированная модель бизнес-архитектуры предприятия. Показана взаимосвязка регламентов, СМК и информационных технологий в соответствии с новыми требованиями к стандартам ISO серии 9000.

ABSTRACT

The key directions of modeling of business processes quality management system on the basis of which are defined the standardized model of business architecture of the enterprise is developed. The agreement of regulations, quality management system and information technologies according to new requirements to the ISO standards of a series 9000 is shown.

Ключевые слова: *система менеджмента качества, моделирование, бизнес-процессы, предприятие, развитие.*

Keywords: *quality management system, design, business processes, enterprise, development.*

Ключевым направлением объектно-ориентированного моделирования бизнеса предприятий на современном этапе является разработка модели его архитектуры. Стоит отметить, что в настоящее время отечественные предприятия различных форм собственности активно реализовывают проекты по созданию собственных бизнес-моделей. Объясняется данный факт наличием объективных экономических, организационных, нормативно-правовых политических и иных факторов, а также наличием документированной бизнес-архитектуры предприятия, выступающим обязательным условием его сертификации по международным и национальным стандартам, определяющим требования к структуре и порядку построения бизнес-архитектуры (рис. 1).

Корневая модель (рис. 1) выполняет функцию идентификатора бизнес-процессов, далее происходит их детализация, разработка документированной информации по описанию в СМК. В результате, стандартизированная модель бизнес-архитектуры предприятия представляет следующую цепочку: корневая модель бизнес-процессов – классификатор процессов – документы с описанием бизнес-процессов – диаграммы, технологические карты – блочные схемы бизнес-процессов – система менеджмента качества. Поскольку описания функций бизнес-процессов гармонизируются посредством корневой модели (рис. 1), то существуют явные предпосылки создания функционально-интегрированной модели предприятия, учитывающей согласование выпол-

няемых функций подразделениями и ответственных за процессы.

Наличие документированной бизнес-архитектуры на предприятии является характеристикой управленческой зрелости, дополнительным фактором его инвестиционной привлекательности, что соответствует государственной политике РФ в области совершенствования механизмов управления. Кроме того, массовое инвестирование в информационно-технологическую инфраструктуру предприятия, моделирование бизнес-процессов и оценка его эффективности является основными инструментами обоснования и принятия различных управленческих решений. В частности, «Стратегия развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014-2020 гг. и на перспективу до 2025 г.» (распоряжение Правительства РФ от 1 ноября 2013 г. № 2036-р) декларирует применение новых форм организации работы с использованием систем планирования ресурсов предприятия (ERP), электронной бухгалтерии и документооборота, а также систем поддержки принятия решений [1], что является одним из ключевых целевых показателей реализуемого на уровне государства процесса информатизации.

Следует отметить, что дефицит взаимопонятного представления о методолого-технологической базе моделирования бизнес-процессов для исполнителя и заказчика, а также формирование типовых проектов по данному направлению являются одним из важных сдерживающих факторов внедрения новых технологий в управлении, что снижает инер-

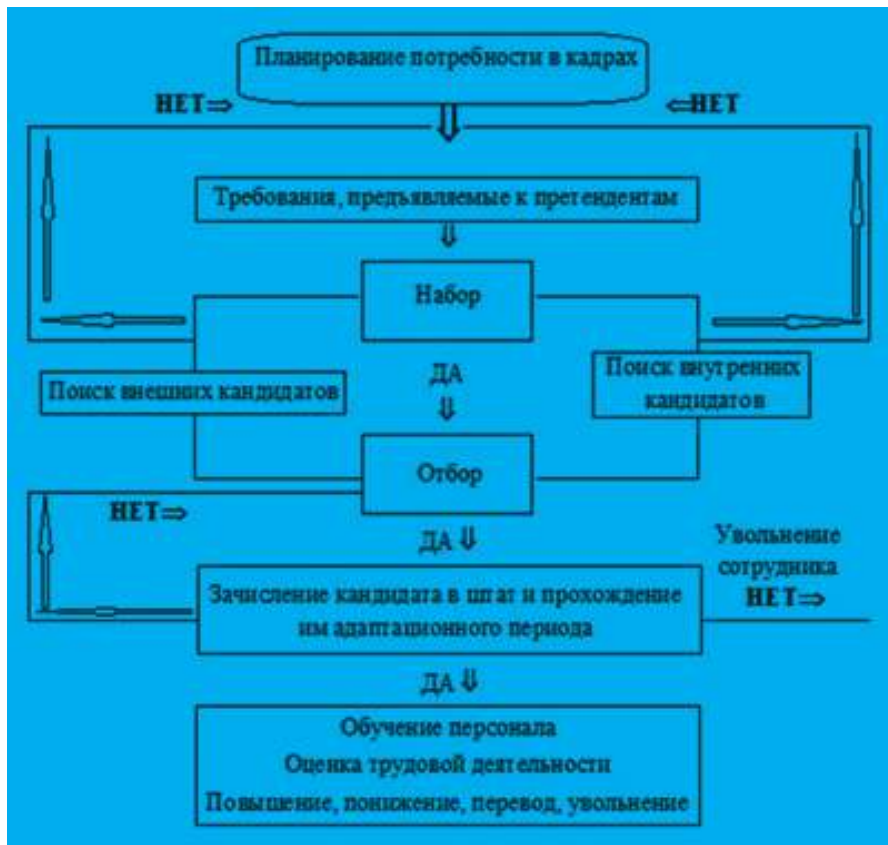


Рисунок 1. Стандартизированная модель бизнес-архитектуры предприятия

ционность предприятий по инициализации и продвижению инновационных проектов.

Исследования ведущих консалтинговых компаний показали, что архитектура предприятия представляет собой стратегическую информационную основу и средство управления изменениями в процессах в соответствии с национальными и международными стандартами. Расширение методологических знаний в области моделирования с ориентацией на решение практических задач обусловлено новизной и перспективностью консалтингового направления, связанного с моделированием и оптимизацией бизнес-процессов на основе разработки модели бизнес-архитектуры.

При построении базовой схемы целесообразно использование модели архитектуры предприятия (Enterprise Architecture Model), предложенную национальным институтом стандартов и технологий США (National Institute of Standards and Technology - NIST).

К основным компонентам архитектуры предприятия относят:

- двигатели архитектуры (Architecture Drivers) - внешние стимулы изменения процессов: бизнес-стимулы и технические стимулы;
- стратегическое направление (Strategic Direction) - руководство для разработки целевой архитектуры;
- текущая архитектура (Current Architecture) определяет текущие возможности и технологии (модель «AS IS» «как есть»);
- целевая архитектура (Target Architecture) определяет перспективные возможности и технологии (модель «TO BE» «как должно быть»);
- переходные процессы (Transitional Processes) определяет переход от текущей модели к целевой (модель

«SHOULD BE»), в частности, инвестиционное планирование инвестиций, управление конфигурацией, контроль и управление;

- архитектурные сегменты (Architectural Segments) - ориентация отдельных частей бизнес на ключевые бизнес – процессы;
- архитектурные модели (Architectural Models) определяют бизнес – модели, отражающие все необходимые процессы для комплексного описания предприятия;
- стандарты (Standards) включают стандарты и руководящие принципы (материалы), в т.ч. СМК.

С целью дальнейшей проработки методологии построения архитектуры предприятия целесообразно его комплексное представление. В качестве такого представления предлагается использовать стандартизированные схемы и модели Дж. Захмана - Zachman Framework (версии 1987 г., 1992 г., расширенная схема «3Д-предприятие» 2000 г.), Ст. Спивака, GERAM (Generalised Enterprise Reference Architecture and Methodology), CIMOSA, TOGAF, методики аналитических компаний - Gartner, META Group, Giga Group и пр.

Отметим, что обогащение концепций и подходов в среде моделирования архитектуры предприятия и бизнес-процессов лежит в плоскости разработок университета г. Бордо GRAI Integrated Methodology (GRAI-GIM), которые предлагают референсную модель с концепцией, языком, графическим формализмом и инженерным методом реализации методологии [3]. Как было упомянуто ранее, наиболее распространенным в настоящее время к методологиям моделирования бизнес-процессов предприятий относят - IDEF, ARIS и BPML (Business Process Modeling Language). Последняя методология (BPML) представляет собой набор

e-бизнес-процессов (электронных бизнес-процессов) посредством взаимодействия управляющих потоков, потоков данных и событий.

Итак, моделирование архитектуры предприятия направлено на оптимизацию бизнес-процессов в целях повышения качества предприятия и управления, конкурентоспособности продукции в соответствии с концепцией СМК. Таким образом, встраивание в архитектуру предприятия СМК показывает всестороннее и исчерпывающее описание ключевых элементов и межэлементных отношений.

Следует заключить, что СМК выступает одновременно инструментом развития предприятия и способом организации производственных процессов, обеспечивающих достижение запланированных результатов. На рис. 2 представлено структурное содержание концепции системы менеджмента качества, лежащей в основе архитектуры предприятия в соответствии с требованиями стандарта СМК в новой версии. Рисунок 2 показывает, что основной целью СМК является удовлетворение потребителей и заинтересованных сторон за счет увеличения его ценности.



Рисунок 2. Структурное содержание концепции СМК в архитектуре предприятия

На рис. 3 наглядно представлена модель СМК с позиции процессного подхода.



Рисунок 3. Модель СМК в архитектуре предприятия

В соответствии с представленной моделью требование о целесообразности рассмотрения бизнес-процессов с позиции добавленной ценности (на входе и выходе), реализуемое новой версией стандартов ISO серии 9000 (9001:2015) выполняется. В рамках СМК параметры каждого процесса подвергается оцениванию на качество и на способность достигать результаты, но лишь в условиях стохастичности процессов.

Отметим, что построение архитектуры предприятия и постепенное встраивание СМК позволит обеспечить качественные параметры предприятия в целом – надежность, устойчивость, технологическое лидерство, инвестиционную привлекательность, инновационность, удовлетворенность персонала, финансовую стабильность. По мнению автора, СМК выступает одновременно инструментом повышения качества предприятия, *способом организации бизнес-процессов, обеспечивающим достижение запланированных результатов через удовлетворение потребителей, и представляет собой конкретную модель, описанную в стандарте ISO 9001. К ключевым* направлениям, повышающим эффективность реализации СМК на предприятии, следует отнести:

- диагностика и проведение аудита предприятия с целью последующего моделирования бизнес-процессов;
- работа с руководством (личная заинтересованность руководителя в эффективной реализации СМК);
- формирование внедренческой (проектной) группы, обучение персонала;
- выделение конкретного лица с функциями руководителя по управлению качеством;
- разработка системы мотивации персонала (вовлеченность в постоянном улучшении своей работы);
- разработка соответствующей документации;
- аудит, мониторинг и контроль процессов.

Таким образом, в зависимости от стратегической направленности руководство предприятия применяет различные способы работы с бизнес-процессами в рамках СМК, поскольку при построении функционально-интегрированной модели предприятия все компоненты должны быть взаимосвязаны: проекты, бизнес-процессы, функции, организационные схемы управления, ответственные и система управления, что позволит обеспечить эффективное его функционирование и развитие.

Стоит отметить, важную ключевую роль в реализации модели бизнес-архитектуры предприятия систем управления второго поколения «управление по целям» и шестого поколения «человек как актив», формирующие унифицированные модели мотивации и ответственности, обеспечивающие результативность, контроль, качество работы и систематизацию СМК.

Обоснование эффективности разработки модели бизнес-архитектуры обусловлено факторами, оказывающими влияние на предприятие, и необходимостью выбора оптимальных решений в системе управления. Анализ факторов и дальнейшая их взаимосвязка с возможностями решения выявленных проблем в рамках моделирования бизнес-процессов крайне важны для поддержки и развития инструментально-методических средств механизма управления качеством.

Тем не менее, обоснование необходимости создания модели бизнес-архитектуры связано не только с диагно-

стированием бизнес-среды и факторов, но и сложностью в обосновании ожидаемого результата (эффекта), исходя из специфики функционирования конкретного предприятия. Поскольку эффект может выражаться косвенными улучшениями, которые не поддаются количественной интерпретации и не сопоставимы с конечными финансовыми результатами. Безусловно, в процессе моделирования бизнес-процессов важным направлением является уточнение ожидаемых результатов с выявлением стандартного набора параметров оптимизации:

- исключение дублирования функций;
- поиск узких мест;
- создание затратных центров на базе ЦФО;
- повышение качества выполнения операций;
- выявление избыточных операций;
- необходимость автоматизации;
- возможности внедрения системы управления качеством;
- сертификация (ISO 900x).

Преимуществами от разработки модели архитектуры предприятия в рамках СМК относят: дополнительные возможности для бизнеса и снижение затрат. Так, по оценкам аналитиков, создание подобных бизнес-моделей дают экономии в 10 %, а при моделировании бизнес-процессов - 20 % [2].

Поскольку, стратегическим направлением развития предприятия выступает показатель добавленной стоимости (ДС), увеличение которого обеспечивается совершенствованием технологий производства и выпуском продукции высокого качества, то вполне очевидно увеличение и суммарной величины затрат предприятия. В частности, повышение качества продукции обуславливает увеличение затрат (добавленной стоимости), и как следствие уменьшение объемов продаж в силу увеличения себестоимости и рыночной стоимости конечной продукции. В результате, представляется целесообразным процесс оперативного принятия решений руководством об изменении комплектации изделия и/или спецификации производства, определяющие в дальнейшем приемлемый уровень конкурентоспособности предприятия.

Очевидно, что решение проблем адекватного анализа и мониторинга затрат бизнес-процессов осуществляется преимущественно на основе учета затрат в контексте их возникновения, которые укрупнено отражают результаты затрат по видам изделий и стоимость процессов. В качестве инструмента снижения затрат бизнес-процессов автором предлагается аутсорсинг вспомогательных процессов, что обеспечит выделение дополнительных средств на развитие основных процессов и регулирование косвенных издержек производства в целях повышения качества процессов. Выявленные факты свидетельствуют о том, что причины несоответствий качеству обусловлены недостаточным техническим оснащением оборудования и дефицитом производственных мощностей для выполнения потребностей основных предприятий-заказчиков, то есть необходимо сформировать значительные косвенные эффекты за счет роста объемов производства, оптимизации затрат, создания базы для развития новых технологий и внедрения инновационных направлений на местах.

Итак, архитектура предприятия является инструментальным средством повышения результативности и эффективности существующих бизнес-процессов, а также средством для реализации поддерживающих систем. Базисом в струк-

турной концепции СМК выступает принятые стандарты (национальный и международный стандарты), надстройкой (отношения, основанные на базисе) – корпоративная культура, система мотивации и вовлеченность персонала, моделирование бизнес-процессов, система показателей достижения целей, документация СМК, образующую интегрированную сеть коррелирующих процессов. Управление процессами внутри СМК целесообразно осуществлять через реализацию функций управления или управленческих процессов посредством цикла PDCA. Эффективность развития СМК определяется выявленными критериями идентификации всех процессов, необходимыми ресурсами, а также способами и методами механизма управления процессами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Стратегия развития отрасли информационных технологий в РФ на 2014-2020 г.г. и на перспективу до 2025 г. URL: <http://base.garant.ru> (дата обращения 8.10.2015).
2. Данилин А., Слюсаренко А. Архитектура и стратегия. «Инь» и «ян» информационных технологий предприятия. Серия «Архитектор информационных систем» // Интернет-университет информационных технологий. URL: www.intuit.ru (дата обращения 8.10.2015).
3. Калянов Г.Н. Архитектура предприятия и инструменты ее моделирования. URL: <http://avtprom.ru/arkhitektura-predpriyatiya-i-instrumenty> (дата обращения 10.10.2015).

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Михин Петр Олегович

Аспирант кафедры САиИО ИИТК СибГАУ, г. Красноярск

АННОТАЦИЯ

Инновационное развитие в Российской Федерации сопряжено с высоким уровнем рисков, в том числе в космической промышленности. Значительное количество мировых рейтингов, в которых Россия занимает далеко не лидерские позиции, подтверждает этот факт. При работе с инновациями в космической отрасли необходимо учитывать риски, которые несет в себе каждый процесс в связи с быстрым ростом отрицательных последствий нарушений «нормального» функционирования экономических процессов. Организация работы по управлению рисками инновационной деятельности предприятий космической отрасли должна строиться исходя с учетом необходимости решения следующих задач: формирование единой нормативной базы, возможность прогнозирования получаемых результатов, организация четких и своевременных коммуникаций, квалификация и обучение персонала предприятия. Для решения указанных задач предложен концептуальный подход управления рисками инновационной деятельности на предприятиях космической отрасли. Предлагаемый концептуальный подход сформирован на основании стоящих перед предприятием целей в области управления рисками инновационной деятельности.

ABSTRACT

Innovation growth in Russian Federation is accompanied by the high level of risks. A significant number of the world rankings which do not suppose Russia to be a leader confirms this fact. It is necessary to take into account risks that each process includes dealing with innovations in the space industry due to the rapid growth of the negative consequences of violations in the "normal" functioning of economic processes. Building up the risk management of innovations in the space industry should be implemented based on the need to solve the following problems: to set up a unified regulatory framework, to have an ability to predict the results, to organize clear and timely communication, qualification and training of plant staff. To solve these problems there is a provided conceptual approach of risk management of innovations in the space industry. The conceptual approach is formed on the basis of the goals set by the company in the field of risk innovation management.

Ключевые слова: риски инновационной деятельности, предприятия космической отрасли, концептуальный подход управления рисками, тензорный метод Габриэля Крона

Keywords: Innovative risks, space industry enterprises, Gabriel Kron tensor method, conceptional approach to manage risks

Исторически инновационные отрасли могут быть охарактеризованы как отрасли с повышенным уровнем рисков в сравнении с остальными. Данный тезис применим и к космической промышленности. В Российской Федерации уровень рисков инновационной деятельности особенно высок, что подтверждается значительным количеством мировых

рейтингов, в которых Россия занимает далеко не лидерские позиции [1, с. 50].

В дополнение к вышесказанному процессы современного машиностроения постоянно усложняются, при этом их сложность растет по экспоненте. Сложность существующих процессов в настоящее время достигла такого уровня

в силу внешних и внутренних условий ведения бизнеса, что практически невозможно встретить процесс, замкнутый на одном подразделении или сотруднике.

Все процессы требуют постоянного активного взаимодействия множества подразделений и подсистем, что не всегда проходит идеально или таким образом, как предполагалось первоначально. Однако возникает взаимная ответственность за результат процесса между всеми его участниками [2, с. 7].

Анализ процессов и их отклонений может применяться при бизнес-моделировании, реинжиниринге, функционально-стоимостном анализе, автоматизации технологических процессов [3, с. 50, 4, с. 176].

Необходимость учёта рисков в процессах инновационной деятельности космической отрасли, как наиболее инновационной в настоящее время, является важным условием функционирования предприятия в связи с быстрым ростом отрицательных последствий нарушений «нормального» функционирования экономических процессов. Например, реакция на повышение сложностей в сфере сбыта и снабжения, что привело к развитию направлений - логистика и маркетинг [5, с. 25]. Также риск необходимо учитывать в связи с увеличением необходимости и возможности вовлечения элементов, обладающих высокой степенью неопределённости, в процесс принятия управленческих решений [6, с. 369].

Ввиду последних мировых тенденций необходимо рассматривать процессы не только с точки зрения бизнес-показателей, но и с точки зрения рисков, которые несет в себе процесс или какой-либо его этап [7, с. 130, 8, с. 25]. В этой связи возникает необходимость перехода от системы «бизнес-координат», в которой измеряется процесс, к системе «риск-координат», применяя которую, специалисту возможно будет сделать соответствующие выводы о рискованности процесса или его этапа [9, с. 45].

К числу основных проблем, которые необходимо учитывать при решении задач, стоящих перед предприятием космической отрасли при построении системы управления рисками инновационной деятельности предприятия, автор относит следующие:

- Отсутствие у специалистов предприятий космической отрасли единого понятийного аппарата в области риск-менеджмента, что приводит к трудностям в разработке, согласовании и утверждении различных материалов и документов между риск-менеджерами и специалистами других подразделений;
- Проблема прогнозирования получаемых результатов. Постоянный режим контрольных мероприятий позволяет заблаговременно выявить потенциальные риски, оценить уровень их возможного негативного влияния на бизнес регистратора, своевременно выработать меры по предотвращению реализации неблагоприятных событий либо обеспечить проведение действенных мер по снижению негативного влияния уже реализовавшихся рисков. Управляя инновационными рисками, предприятие космической отрасли впервые с ними сталкивается, в связи с чем не имеет достаточной информационной и статистической базы для реализации эффективного функционирования прогнозной функции системы управления рисками.

- Сложность коммуникаций в сфере управления инновациями, что влечет за собой «отрыв от корней», т.е. от того научно-практического фундамента, на котором возник современный риск-менеджмент. Это приводит к тому, что специалисты предприятий космической отрасли периодически будут «открывать уже открытую Америку». Будут ли они узнавать, что это уже было ранее открыто или нет, зависит от достигнутой квалификации и налаженной системы коммуникаций коммуникаций;
- Проблема квалификации персонала в сфере управления рисками. Построение эффективной системы управления рисками инновационной деятельности в значительной степени зависит от наличия соответствующих условий по подбору профильных специалистов. К сожалению, в настоящее время в России отсутствует налаженная система подготовки и переподготовки специалистов в сфере управления рисками. В некоторых учебных заведениях, в частности, АНХ при Правительстве РФ и др., предпринимались попытки по переобучению в рамках программ повышения квалификации. Но этого недостаточно: нужна цельная программа профессиональной подготовки «Риск-менеджмент на предприятии», которая позволила бы осуществить целевую подготовку риск-менеджеров, отвечающих современным требованиям рыночной экономики. В определенной степени решение кадровой проблемы видится и в пересмотре вузами своих учебных планов обучения экономическим специальностям с введением как новых дисциплин (таких как «Финансовая инженерия», «Управления финансовыми и предпринимательскими рисками», «Принятие финансовых решений в условиях риска и неопределенности» и т.д.), так и с выделением в рамках существующих дисциплин специальных подразделов (например, таких как «Анализ финансовых рисков» в дисциплине «финансовый анализ» и т.п.).
- Постановка проблем в данном аспекте определяет цели предприятия космической отрасли, состоящие в обеспечении системы управления рисками инновационной деятельности ресурсами и полномочиями, которые позволят:
- Сформировать единую нормативную базу предприятия космической отрасли в сфере управления рисками инновационной деятельности;
- Разработать и внедрить инструменты качественного и эффективного прогнозирования получаемых результатов, а также сбора данных о процессах реализации инноваций;
- Обеспечить качественную и эффективную вертикальную, горизонтальную и диагональную коммуникацию в сфере управления рисками инноваций как внутри предприятия космической отрасли, так и среди предприятий отрасли, с государственными органами, заинтересованными лицами;
- развивать институциональную среду и систему интеллектуального капитала таким образом, чтобы создать наилучшие институциональные и организационные условия внутри предприятия космической отрасли (по сравнению с конкурентами).

Для достижения комплекса поставленных целей необходима разработка методологии формирования, использо-

вания, развития и управления рисками инновационной деятельности предприятия космической отрасли [10, с. 88]. Данная методология должна быть направлена на минимизацию ущерба от реализации инновационных рисков, что в свою очередь приводит к формированию механизма максимально стабильного инновационного развития бизнеса [11, с. 75].

Для развития системы управления рисками инновационной деятельности предприятия космической отрасли автором предложен и сформулирован концептуальный подход, сущность которого заключается в следующем:

1. В определении существенных видов рисков для предприятия космической отрасли по каждому направлению деятельности. В целях исследования под существенными рисками понимаются такие риски, негативные последствия от реализации которых оказывают существенное влияние на финансовый результат и/или капитал и/или ликвидность и/или репутацию предприятия.
2. В разработке стратегии предприятия космической отрасли в управлении рисками инновационной деятельности, устанавливающей основные цели и задачи, стоящие перед системой управления рисками инновационной деятельности.
3. Оптимизация и совершенствование процессов предприятия космической отрасли с учетом целей и задач, установленных стратегией.

Управление рисками инноваций является сложным многофакторным явлением, для которого важны основные элементы, обеспечивающие эффективность управления:

- Структурное подразделение, обеспечивающее управление существенным видом риска;
- Коллегиальный орган, осуществляющий управление существенным видом риска;
- Инструменты, такие как модели, программное обеспечение и т.п., обуславливающие возможность управления существенным видом риска;
- Регламенты, методики, технологические схемы и иные внутренние нормативные документы компании, определяющие порядок функционирования системы управления существенным видом риска.

Таким образом, построение системы управления рисками инновационной деятельности на предприятии космической отрасли должно быть реализовано в соответствии с предложенным концептуальным подходом, сформированным на основании стоящих перед предприятием целей в области управления рисками инновационной деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Грачева М. В. Анализ и управление рисками инновационной деятельности : учеб. пособие / М. В. Грачева, С. Ю. Ляпина. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 351 с.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СРОКОВ ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТНЫХ РЕШЕНИЙ НА БАЗЕ ВАРИАНТНЫХ МОДЕЛЕЙ ДОХОДОВ

Кулаков Станислав Матвеевич

д.т.н., профессор Сибирского Государственного Индустриального Университета, г. Новокузнецк

Мусатова Александра Ильинична

доцент Сибирского Государственного Индустриального Университета, г. Новокузнецк

Койнов Роман Сергеевич

ведущий специалист Сибирского Государственного Индустриального Университета, г. Новокузнецк

АННОТАЦИЯ

Предложено определять срок окупаемости проектных решений по прогнозным вариантам с учетом масштабности, источников и размеров инвестиций, ожидаемых денежных поступлений от реализации проекта и финансового состояния предприятия. Для этого разработана методика прогнозирования сроков окупаемости проектных решений.

ABSTRACT

It is proposed to determine the payback of design decisions on predictive options taking into account the scale, sources and amount of investment, the expected cash flows from the project and the financial condition of the company. For this purpose we developed a method of forecasting the payback period of design decisions.

Ключевые слова: *чистая прибыль, амортизационные отчисления, инвестиции, доход, дисконтирование, прогнозирование, сроки окупаемости.*

Keywords: *net income, depreciation, investment income, discounting, forecasting, payback period.*

Базовым (первоначальным) показателем оценивания эффективности любого инвестиционного проекта [1] является расчетный срок окупаемости (\dot{O}_E^{δ}), то есть период времени, за который сумма ожидаемых (прогнозируемых) ежегодных денежных поступлений (\dot{L}_n) от реализации проектных решений (проекта, реконструкции, организационно-технических мероприятий) окупит (компенсирует) сумму первоначальных затрат (I_n) – инвестиций (в том числе капитальных вложений):

$$\dot{O}_E^{\delta} = \dot{E}_i : \ddot{A}_i, \text{ лет.} \quad (1)$$

Руководитель предприятия (заказчик проекта), как лицо, принимающее решение (ЛПР), в первую очередь анализиру-

ет расчетный срок окупаемости инвестиций, определяет его экономическую и финансовую обоснованность и сравнивает с собственной оценкой предельного срока конкретного проекта.

Важно отметить, что исходные данные, необходимые для расчета срока окупаемости, имеют многовариантную природу, обусловленную многообразием возможных вариантов инвестирования в проект и динамики соответствующих доходов от реализации проектных решений. Учитывая это, считаем целесообразным использовать метод и систему многовариантного оценивания сроков окупаемости [2], рисунок 1.

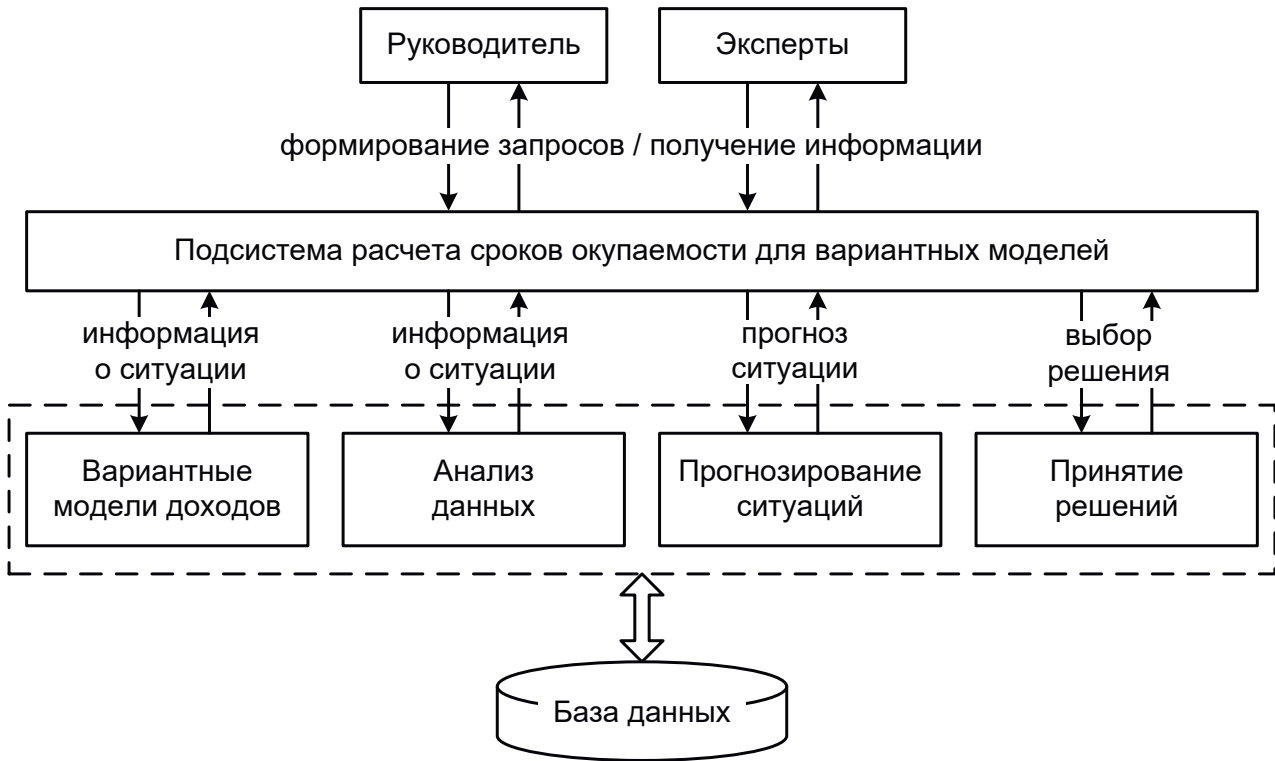


Рисунок 1. Схема интерактивной системы для прогнозирования сроков окупаемости проектных решений

Основной составляющей дохода от внедрения проекта является чистая прибыль (\dot{I}_{δ}) от реализации товаров (услуг):

$$\dot{I}_{\delta} = (\dot{C} - \dot{N}_i) \cdot \dot{D} - \dot{E}, \text{ руб} \quad (2)$$

где \dot{C} – оптовая (рыночная) цена товаров (ТП), руб/ед; \dot{N}_i – полная себестоимость (издержки) единицы продукции (товаров, услуг), руб/ед; $\dot{HЛ}$ – налог на прибыль, руб.

При этом можно определить (выделить) следующие возможные варианты использования расчетной чистой прибыли для компенсации затрат (инвестиций) на разработанные проектные решения (таблица 1):

– вся чистая прибыль направляется на покрытие инвестиций:

$$\ddot{A}_1 = \dot{I}_{\delta}, \text{ руб;} \quad (3)$$

– часть (доля) d чистой прибыли, отчисляемая в фонд накопления направляется для покрытия инвестиций (фонды создаются по решению акционеров – собственников):

$$\ddot{A}_2 = \dot{I}_{\delta} \cdot d, \text{ руб;} \quad (4)$$

– прирост чистой прибыли от реализации проекта, связанный с модернизацией действующего объекта направляется для покрытия инвестиций:

$$\ddot{A}_3 = \Delta \dot{I}_{\delta}; \quad \Delta \dot{I}_{\delta} = (\dot{I}_{\delta}^a - \dot{I}_{\delta 1}^a) \cdot \dot{D}, \text{ руб;} \quad (5)$$

где \dot{I}_{δ}^a и $\dot{I}_{\delta 1}^a$ – чистая прибыль (при прочих равных условиях) после и до модернизации, руб/ед;

– часть прироста чистой прибыли, отчисляемая в фонд накопления:

$$\ddot{A}_4 = \Delta \dot{I}_{\delta} \cdot d, \text{ руб.} \quad (6)$$

Кроме перечисленных вариантов дохода денежных поступлений при самофинансировании проекта к доходам могут быть дополнительно отнесены варианты амортизационных отчислений от основных фондов и нематериальных активов, используемых в проекте:

а) амортизационные отчисления (\dot{A}) при равномерном линейном способе начисления амортизации;

б) амортизационные отчисления (A_y) при ускоренном способе начисления амортизации, предусмотренные действующими нормативно-правовыми актами.

Таблица 1.

Вариантные модели дохода от реализации проектных решений

Номер модели	Наименование модели дохода	Формулы модели дохода, руб
1	Чистая прибыль	$\ddot{A}_1 = \ddot{I} \frac{\dot{\cdot}}{\delta}$
2	Часть (доля) d чистой прибыли, отчисляемая в фонд накопления	$\ddot{A}_2 = \ddot{I} \frac{\dot{\cdot}}{\delta} \cdot d$
3	Прирост чистой прибыли	$\ddot{A}_3 = \Delta \ddot{I} \frac{\dot{\cdot}}{\delta}$
4	Часть прироста чистой прибыли, отчисляемая в фонд накопления	$\ddot{A}_4 = \Delta \ddot{I} \frac{\dot{\cdot}}{\delta} \cdot d$
5	Чистая прибыль и амортизационные отчисления	$\ddot{A}_5 = \ddot{A}_1 + \dot{A}$
6	Доля чистой прибыли, отчисляемая в фонд накопления и амортизационные отчисления	$\ddot{A}_6 = \ddot{A}_2 + \dot{A}$
7	Прирост чистой прибыли и амортизационные отчисления	$\ddot{A}_7 = \ddot{A}_3 + \dot{A}$
8	Часть прироста чистой прибыли, отчисляемая в фонд накопления и амортизационные отчисления	$\ddot{A}_8 = \ddot{A}_4 + \dot{A}$

Разработана многоэтапная процедура и система оценивания сроков окупаемости проектных решений, с учетом ожидаемых (прогнозируемых, возможных) денежных поступлений (доходов) и расходов на каждом шаге (единичном отрезке времени) расчетного периода для анализа и выбора рационального варианта, включающая три основных этапа формирования возможного срока окупаемости:

- для равномерного поступления доходов от реализации проекта (этап 1);
- для неравномерного поступления доходов от его реализации (этап 2);
- при дисконтировании неравномерных доходов (этап 3).

На первом этапе предполагается, что денежные потоки от внедрения проекта будут поступать равномерно по интервалам времени (по годам, кварталам или месяцам). В начале определяются сроки окупаемости проекта для трех моделей дохода D_1, D_2, D_3 и осуществляется проверка соответствия $T_{ок1}, T_{ок2}, T_{ок3}$ установленным границам. Последующие оценки сроков окупаемости выполняются для моделей дохода D_4, D_5, D_6 , отличающихся от D_1, D_2, D_3 учетом доли d чистой прибыли, отчисляемой в фонд накопления. При этом предполагается, что доля d может по шагам времени изменяться в заданных пределах.

Полученные оценки срока окупаемости проекта фиксируются в специальных таблицах, которые формируются для каждой модели дохода с учетом пошаговой процедуры определения вариантов срока окупаемости, предоставляемых заказчику проекта, осуществляющему выбор рационального значения $T_{ок}$.

На втором этапе расчет сроков окупаемости отличается от первого этапа тем, что предполагается неравномерное поступление по времени денежных потоков от внедрения проекта. При этом составляющие дохода (чистая прибыль и амортизационные отчисления) изменяются на каждом шаге по-разному, в соответствии с заданными закономерностями, которые используются для прогнозирования значений, со-

ставляющих дохода. Начальный прогноз чистой прибыли рассчитывается в соответствии с формулой (2), а начальные амортизационные отчисления – на основе заданных капитальных вложений и нормы амортизации.

В дальнейшем рассматриваются возможные экспертные изменения поступления доходов, по отношению к начальным расчетным значениям первого этапа. Например, чистая прибыль в первые интервалы времени (1 – 2 года или месяца) будет существенно меньше по сравнению с начальным расчетом, а в последующих интервалах прогнозируется ее нарастание. Амортизационные отчисления, начиная со второго интервала, будут уменьшаться за счет износа основных фондов. Отметим, что на втором этапе также учитываются возможные изменения чистой прибыли от проекта путем введения коэффициента пошагового ее изменения. Кроме того, амортизационные отчисления пошагово корректируются с учетом равномерного и ускоренного убывания остаточной стоимости основных фондов проекта.

Для всех вариантов $T_{ок7}, T_{ок8}, T_{ок9}$ расчета срока окупаемости проектных решений на втором этапе осуществляется оценка ожидаемого экономического эффекта $\mathcal{E}(t)$ по единичным интервалам времени и проверка условия $\mathcal{E}_j(t) \geq 0$.

Третий этап является развитием второго этапа и отличается учетом изменения ценности денег во времени посредством введения коэффициента дисконтирования денежного потока, определяемого по схеме сложных процентов на основе номинальной ставки дисконтирования. Последняя устанавливается на основе анализа процентных ставок по кредитам с учетом оценок инфляции и рисков.

В статье представлена многоэтапная процедура прогнозирования сроков окупаемости проектных решений с использованием многовариантных моделей доходов от реализации проекта и динамики их поступления. Изложенный подход позволяет выполнять интерактивные расчеты сроков окупаемости по фазам жизненного цикла инвестиционного проекта (проектных решений).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (официальное издание) / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ; рук. авт. кол.: Косов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: Экономика, 2000. – 421 с.
2. Кулаков С.М., Мусатова А.И., Баранов П.П. Многовариантное оценивание ожидаемых сроков окупаемости инвестиционного проекта // Научное обозрение – 2014, № 8. – С. 1121 – 1133.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА

Никонец Олеся Евгеньевна

кандидат эконом. наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и статистика» БГУ им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

Марченко Алина Владимировна

магистрант 2 курса «Финансы в банковской сфере», БГУ им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск

АННОТАЦИЯ

Целью исследования явилась модернизация подходов к оценке кредитоспособности заемщика. В статье использовались эмпирические и теоретические методы исследования. В результате предложений коммерческий банк получает экономический эффект и становится более конкурентоспособным на рынке банковских услуг.

ABSTRACT

The aim of the study was modernizing approaches to assessing the creditworthiness of the borrower. This article used empirical and theoretical research methods. As a result of proposals commercial Bank obtains economic benefits and becomes more competitive in the market of banking services.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитоспособность, скоринг, система «EGAR Scoring», конкурентоспособность, банк.

KEYWORDS: creditworthiness, scoring, system «Scoring EGAR», competitiveness, the Bank.

Оценка кредитоспособности заемщика играет очень важную роль в процессе кредитования. Существует масса подходов к такой оценке. Каждый коммерческий банк использует свою наиболее привычную методику. Тем не менее, большинство банков применяют метод кредитного скоринга.

По результатам работы скоринговых моделей с учетом имеющихся обязательств банком рассчитываются лимиты кредитования, которые формируют приемлемый уровень риска на конкретного заемщика. Проверка по данному подходу проводится в несколько этапов, где все просчитывается в баллах и выводится общий результат.

На первом этапе собираются сведения о потенциальном заемщике.

На втором этапе банк изучает сведения о занятости заемщика.

Третий этап оценки кредитоспособности заемщика – физического лица – это проверка его кредитной истории. Выясняется, кредитовался ранее клиент или нет.

На четвертом этапе оценки кредитоспособности заемщика – физического лица оцениваются его активы и обязательства.

На пятом этапе банк запрашивает у потенциального заемщика справку с места работы о доходах за прошедший год и за все полные месяцы текущего года. Также потенциальный заемщик должен предоставить документ, подтверждающий собственность на жилье или договор аренды (найма) жилья, страховые полисы.

На шестом этапе банк изучает сведения о приобретаемом за счет запрашиваемого кредита имуществе.

На седьмом этапе оценки кредитоспособности физического лица изучаются сведения о поручителе (если клиент желает получить кредит под поручительство юридического лица).

На восьмом этапе оценки кредитоспособности клиента рассматриваются дополнительные сведения о потенциальном заемщике (привлекался ли клиент к уголовной ответственности, наличие неисполненных решений суда, находится ли клиент под судом или следствием и др.).

По результатам оценки кредитоспособности клиента в зависимости от набранных баллов кредит попадает в одну из категорий качества (таблица 13).

Таблица 1.

Категории качества заемщиков

Количество набранных баллов при оценке качества кредита	Категория качества	Оценка
Свыше 65	1	Кредитная заявка рекомендуется к рассмотрению
От 30 до 65 включительно	2	Заявка неадекватна запрашиваемому кредиту
До 30 включительно	3	Кредитование не рекомендовано

Используемую в настоящее время многими банками технологию оценки заемщиков при их кредитовании можно модернизировать следующим образом (см. рисунок 1).

Предлагаемая к применению система андеррайтинга заемщиков должна состоять из двух аналитических блоков: блока анализа данных и блока принятия решений.

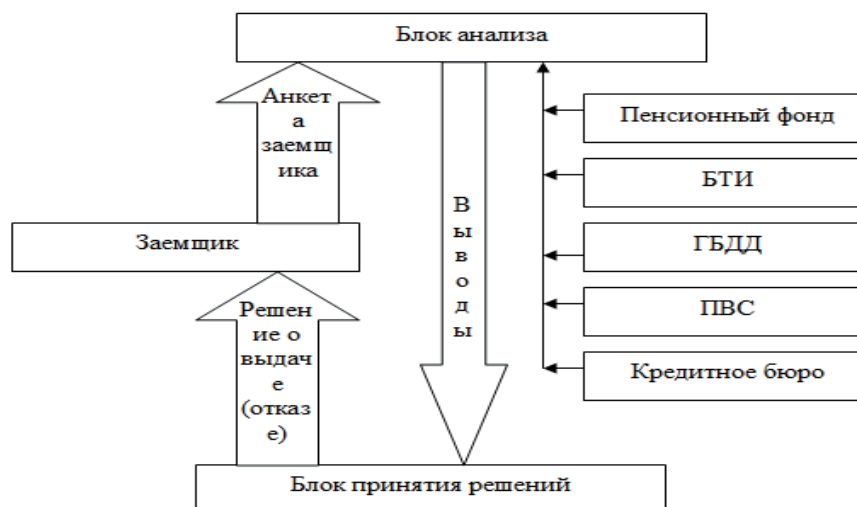


Рисунок 1. Модернизированная схема проведения оценки заемщика

В блоке анализа системы осуществляется анализ данных о заемщиках банка, о выданных кредитах и истории их погашения. Блок анализа необходимо дополнить следующими запросами:

- 1) получаемые доходы (используя базу данных Пенсионного фонда РФ);
- 2) имеющаяся недвижимость, земельные участки, их площадь и месторасположение (используя базу данных Бюро технической инвентаризации и департамента Юстиции);
- 3) наличие автотранспорта, его возраст (база данных Государственной инспекции безопасности дорожного движения);
- 4) подтверждение данных о регистрации (несмотря на предъявление паспорта, т. к. данные о регистрации могут быть фальшивыми – база данных Паспортно – визовой службы);
- 5) привлечение данных специализированных кредитных бюро о наличии срочных и погашенных кредитов в других банках.

Все перечисленные запросы должны осуществляться на договорной основе с согласия заемщика, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки.

Блок принятия решений используется непосредственно для получения заключения о кредитоспособности заемщи-

ка, о возможности выдачи ему кредита, о максимально допустимом размере кредита.

Предлагаемый метод совершенствования организации процесса кредитования индивидуальных заемщиков на этапе оценки их кредитоспособности позволит банку унифицировать процедуру, на этой основе ускорить и удешевить ее, получить более точный и обоснованный результат. В итоге это снизит риски кредитования, обеспечит необходимую стабильность работы банка и заданный уровень доходности. Положительная сторона предложенной методики – возможность банка выработать индивидуальный подход к любому потенциальному заемщику, в рамках которого будет учтено необходимое количество характеристик. Минус данной оценки – трудоемкость ее выполнения, требующая особой квалификации банковских сотрудников. Однако снижение трудоемкости возможно за счет автоматизации процесса.

Экономическая эффективность внедрения предложенной методики оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц заключается в снижении экономического ущерба от неуплаты просроченной задолженности по кредитам. Проведем расчет на конкретном примере. На конец анализируемого периода объем задолженности банка составил 84584 млн. руб. Дополнительных затрат на внедрение методики не потребуется. Обязанности по андеррайтингу заемщика целесообразно вменить работникам отдела кредитования без дополнительной оплаты труда, поскольку це-

лесообразна автоматизация обслуживания клиентов в части оценки их кредитоспособности.

Для совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц банка рекомендуется автоматизация данного процесса. Для банка целесообразно внедрение системы «EGAR Scoring», разработанной специалистами международной компании «EGAR Technology». Данная компания специализируется в области разработки программного обеспечения для участников финансового рынка и является признанным лидером отрасли, получает награды за лучшие разработки от деловых изданий.

Система «EGAR Scoring» решает задачи всесторонней оценки кредитоспособности физических лиц и включает в себя как традиционные возможности скоринговых систем, так и принципиально новые элементы.

Одна из главных особенностей системы – возможность реалистично оценивать кредитоспособность физического лица исходя из его социально-демографической принадлежности, а также динамики экономических показателей, независимо от наличия и состояния кредитной истории заемщика.

По результатам скоринга формируются отчеты с обоснованием принятого решения о кредитоспособности заемщика – физического лица. Поддерживаются функции скоринга по анкетным данным (EGAR Application Scoring), поведенческий анализ (EGAR Behavior Scoring), расчет рисков по портфелю (EGAR Collection Scoring).

Система «EGAR Scoring» поддерживает следующие возможности:

- расчет рисков дефолтов, убытков и досрочного погашения;
- управление просроченными кредитами;
- анализ кредитных сделок с множеством созаемщиков и поручителей;
- восстановление доходов по социально-демографическим характеристикам заемщика;
- учет множества источников доходов и восстановление доходов по собственности заемщика;

- учет залогового качества основного и дополнительного обеспечения, а также его динамику во времени;
- генерацию отчетов по результатам скоринга с обоснованием принятого решения о кредитоспособности.

Экономическая эффективность разработанных мероприятий, направленных на совершенствование системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в банке заключается в следующем:

- сокращение просроченной ссудной задолженности физических лиц;
- снижение трудоемкости оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц;
- увеличение активных операций банка за счет увеличения числа заемщиков по причине более точной оценки их кредитоспособности.

Как уже отмечалось, просроченная ссудная задолженность физических лиц составила 84584 млн. руб. Использование разработанных мероприятий позволило бы банку более точно оценивать платежеспособность заемщиков и избежать просроченной задолженности. В результате значительный объем денежных средств мог быть направлен на расширение активных операций банка. В таблице 2 приведен расчет необходимой суммы резерва по категориям кредитных вложений банка по прогнозу с учетом взыскания просроченной задолженности. Как видно из приведенных ниже данных, в случае взыскания просроченной задолженности банка сможет сократить обязательные отчисления в резерв на возможные потери по ссудам на довольно значительную сумму – 53858,3 млн. руб.

Сумму взысканной задолженности по ссудам, а также высвобожденные денежные средства за счет сокращения обязательных отчислений в резерв на возможные потери по ссудам банка может направить на расширение объема активных операций.

Оценим экономическую эффективность внедрения системы автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц «EGAR Scoring».

Таблица 2.

Расчет необходимой суммы резерва на возможные потери по ссудам банка по прогнозу

Виды кредитных вложений	Группы риска	Отчисления в резерв, %	2014 г.		Прогноз		Изменение суммы резерва на возможные потери по ссудам, млн. руб.
			Сумма кредитных вложений, млн. руб.	Отчисления в резерв, тыс. руб.	Сумма кредитных вложений, млн. руб.	Отчисления в резерв, млн. руб.	
Стандартные ссуды	I группа	2,0	1742673	34853,5	1742673	34853,5	-
Нестандартные ссуды	II группа	5,0	5251	262,6	5251	262,6	-
Сомнительные ссуды	III группа	30,0	2699	809,7	2699	809,7	-
Опасные ссуды	IV группа	75,0	4183	3137,3	-	-	-3137,3
Безнадежные ссуды	V группа	100,0	50721	50721	-	-	-50721
Всего	-	-	1805527	89784,1	-	35925,8	-53858,3

Внедрение данной системы повлияет на финансовые показатели банка следующим образом: появится возможность сокращения численности кредитного отдела; уменьшение доли физического труда; повысится профессиональный уровень работников кредитного отдела (останется больше времени для экономического анализа, изучения нормативных и законодательных актов).

Затраты, которые будут связаны с приобретением и внедрением автоматизированной системы «EGAR Scoring», включают: расходы на приобретение программы, оплата труда программиста, который будет устанавливать программу; отчисления на социальные нужды с заработной платы и др.

Затраты рассчитаем по формуле:

$$K = Z_{\text{п}} \times T_{\text{о}} (1 + K_{\text{с}}) + C_{\text{пр}} \quad (1)$$

где: K – затраты;
 $Z_{\text{п}}$ – часовая заработная плата программиста, руб.;
 $T_{\text{о}}$ – время на обучение персонала, час.;
 $K_{\text{с}}$ – коэффициент отчислений на социальные нужды, %;
 $C_{\text{пр}}$ – стоимость программы.

С учетом заработной платы программиста 500 руб. в час, ставки взносов во внебюджетные фонды 26 % и взносов на страхование от несчастных случаев на производство 0,2 %, затраты на установку программного обеспечения составят 41144 руб. в расчете на один офис (см. таблицу 3).

Таким образом, затраты банка, связанные с внедрением системы «EGAR Scoring» составляют 41144 руб. в расчете на автоматизацию одного офиса.

Таблица 3.

Расчет затрат банка на внедрение автоматизированной системы «EGAR Scoring» в 1 офисе

Показатели	Условное обозначение	Единица измерения	Значение показателя
Средняя заработная плата программиста в час	$Z_{\text{п}}$	Руб.	500
Время на обучение персонала	$T_{\text{о}}$	час	24
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	$K_{\text{с}}$	%	26,2
Стоимость программы	$C_{\text{пр}}$	руб.	26000
Всего затрат	K	руб.	41144

Таким образом, затраты банка, связанные с внедрением системы «EGAR Scoring» составляют 41144 руб. в расчете на автоматизацию одного офиса.

Расчет экономического эффекта от внедрения системы «EGAR Scoring» определяется увеличением скорости обработки информации. При автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц происходит сокращение времени физического труда, и как следствие – сокращение расходов на оплату труда. Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 4.

Таблица 4.

Расчет эффекта от внедрения автоматизированной системы «EGAR Scoring» в расчете на один офис

Показатели	Единица измерения	Значение показателя
При ручной оценке кредитоспособности заемщиков – физических лиц		
Количество сотрудников кредитного отдела, занятых оценкой кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел	10
Трудоёмкость оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел. – час.	10 чел x 20 дней x 8 час. = 1600 руб.
Среднечасовая оплата труда	руб.	280
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	%	26.2
Расходы на оплату труда, всего	руб.	1600 чел. час. x 280 руб. x 126.2 % = 565376 руб.
При автоматизированной оценке кредитоспособности заемщиков – физических лиц		
Количество сотрудников кредитного отдела, занятых оценкой кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел	4
Трудоёмкость оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц	чел. – час.	4 чел x 20 дней x 8 час. = 640 руб.
Среднечасовая оплата труда	руб.	280
Взносы во внебюджетные фонды и на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве	%	26.2
Расходы на оплату труда, всего	руб.	640 чел. час. x 280 руб. x 126.2 % = 226150 руб.
Эффект от использования	руб.	565376 – 226150 = 339226 руб.

Экономический эффект от внедрения системы «EGAR Scoring» характеризуется показателями, отражающими соотношение затрат и результатов. Как видно из приведенных данных, экономия от внедрения автоматизированной системы «EGAR Scoring» в одном офисе составляет 339226 руб. Экономический эффект за минусом затрат на установку программы (41144 руб.) составит 298082 тыс. руб. в расчете на один офис.

Расчеты показывают, что внедрение системы «EGAR Scoring» для автоматизации оценки кредитоспособности заемщиков – физических в банке лиц целесообразно, так как расчеты показали высокую эффективность данного предложения. Рассчитаем объем высвобожденных средств за счет взыскания задолженности по ссудам, сокращения обязательных отчислений в резерв на возможные потери по ссудам и экономии затрат за счет автоматизации системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц:

84584 млн. руб. + 53858,3 млн. руб. + 5489,8 млн. руб. = 143932,1 млн. руб.

Высвобожденные денежные средства в сумме 143932,1 млн. руб. банк может направить на расширение объема активных операций. За счет автоматизации оценки кредитоспособности и более эффективной оценки достоверности анкетных данных заемщика сократится число отказов в кре-

дите по причине ошибочных решений. Средняя процентная ставка по кредитам для физических лиц составляет 21 % годовых. Рассчитаем сумму доходов, если предоставить физическим лицам кредиты на общую сумму 143932,1 млн. руб.: $143932,1 \text{ млн. руб.} \times 21 \% = 30225,7 \text{ млн. руб.}$ Средний риск при кредитовании физических лиц примем в размере 1,5 %. С учетом банковского риска доходность кредитования физических лиц в банке составит 29772 млн. руб.: $30225,7 \times (1 - 0,015) = 29772 \text{ млн. руб.}$ Таким образом, за счет совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц процентные доходы банка увеличатся на 21265,95 млн. руб. в год. Показатели экономической эффективности проекта совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в банке представлены на рисунке 2.

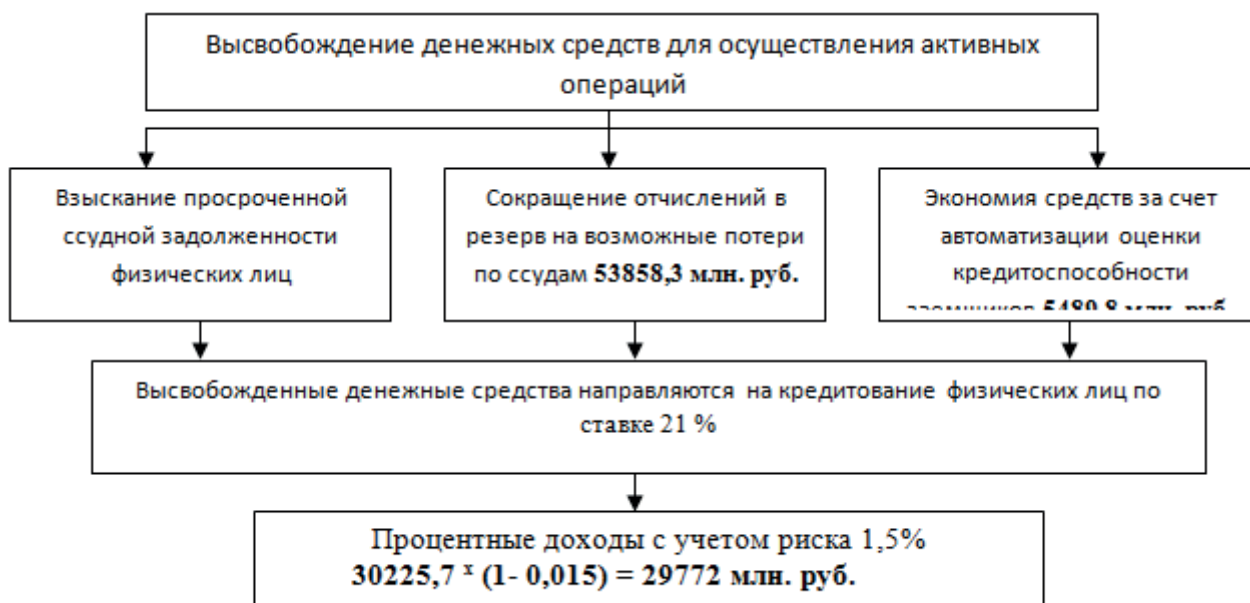


Рисунок 2. Показатели экономической эффективности проекта совершенствования системы оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц в банке

В своей дальнейшей деятельности банку следует вести работу по следующим направлениям:

- активно развивать операции по перечислению всех видов доходов граждан во вклады. Предлагать новые виды вкладов, вносить изменения условий по действующим вкладам;
- провести целенаправленную работу по привлечению на обслуживание новых физических и юридических лиц;
- активно развивать кредитных операций банка, а именно: совершенствование кредитной системы и внедрение новых видов кредитов;
- изменить структуру активов, увеличив ликвидные активы и активы приносящие доход;
- повысить качество кредитного портфеля;
- активизировать рекламную деятельность банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Никонец О.Е. Инновационный тип развития банковской системы - Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3 (2). С. 293-295.
2. Никонец О.Е., Михалев С.И. Перспективы развития инновационно-ориентированных кредитных организаций// Стратегические коммуникации, теоретические знания и практические навыки в экономике, управлении проектами, педагогике, праве, политологии, природопользовании, психологии, медицине, философии, филологии, социологии, технике, математике, физике, химии - Сборник научных статей по итогам Международной заочной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Санкт-Петербургский Институт Проектного Менеджмента». г. Санкт-Петербург, 2013. С. 229.

3. Nikonets O.E., Vassilieva M.V. PROSPECTS OF BANKS AND THEIR INTERACTIONS ON THE MARKET CREDIT PRODUCTS BASED ON A

CUSTOMER-ORIENTED APPROACH- The Fourth International Conference on Economic Sciences Vienna, 2014. С. 123-127.

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ СИНТЕЗ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ ЦЕЛОСТНОСТИ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ (ТЕЗИСЫ)

Нисанов Яхья Исайевич

*Канд. экон. наук, научный сотрудник
экономического факультета МГУ, Москва.*

АННОТАЦИЯ

Междисциплинарные исследования в политической экономии наиболее устойчиво и последовательно связаны с источниками знаний в юридических и социально-экономических науках. Постмарксистский этап, преемственность развития отечественной научной традиции политической экономии уходит в переосмысление деформации социально-экономической теории марксизма, создания инновационной хозяйственной антропологии (человековедения) и разработки прикладной социально-экономической теории народонаселения. В предложенной работе приведены размышления о некоторых направлениях такого синтеза.

ABSTRACT

Interdisciplinary research in political economy is the most stable and consistently associated with sources of knowledge in the legal and socio-economic Sciences. Postmarxist stage, the continuity of development of national scientific traditions of political economy goes to the rethinking of the *distortion* socio-economic theory through the period of Marxism, the creation of innovative “household anthropology” (human studies) and development of applied socio-economic theory of population. In the proposed work presents reflections about some aspects of this synthesis

Ключевые слова:

Холистический синтез, постмарксистская политэкономия, хозяйственная антропология, человековедение, социально-экономическая теория народонаселения.

Keywords:

Holistic synthesis, postmarxist political economy, economic anthropology, Humanities, socio-economic theory of population

Холистическое обозрение предмета политической экономии и осмысление гносеологических корней ее проблематики позволяет обнаружить многостороннюю связь с отдельными направлениями развития юридических наук: теория государства и права, концепция государственной юрисдикции, политической адвокатуры и др. История и теория права – дисциплина, изучаемая на юридических факультетах университетов, некогда определила появление отечественной политической экономии, в той мере и по причине, что исторически первоисточниками формирования отечественной научной традиции были знания студентов именно юридических факультетов университетов - К. Маркса и В. Ленина.

В частности, в предметное поле политической экономии переведены отдельные положения теория государства - его образование, структура и устройство. В этом разделе появились марксистские нововведения о классовой природе государства, господствующем классе, классовом понимании истории и, как результат этого «открытия» - построение коммунизма в виде общества без классовых антагонизмов под руководством выявленного марксизмом наиболее «по-

следовательного революционного класса» - пролетариата. Подобные «закономерности» продолжили научное развитие в рамках политической экономии, относящейся к экономической теории, хотя вся концептуальная система этой теории относится к дисциплине «теория государства и права», относимая к системе юридических наук.

Углубляясь в сущность юридической трактовки вопроса о происхождении и устройстве государства, мы приходим к необходимости определения такой научной категории как «государственная юрисдикция», которая и в настоящее время остается практически нераскрытой и исследуется не только в рамках политической экономии и права, но и многих других гуманитарных наук, а также знаний за пределами науки: религиозные знания, мораль, этика, определенные направления в культуре и искусстве.

И в настоящее время определения этого понятия не обрели единого бесспорного вида не только в деталях, но и в основных положениях. Взаимодополнения экономической и юридической части научной теории о государственной юрисдикции остается ключевым моментом в формировании

современной отечественной парадигмы концептуального обществознания, выводящего основополагающие выводы и научные постулаты для отраслевых научных направлений как в экономической, так и в юридической науке.

Еще одним фундаментальным понятием, которое по-разному интерпретировано в юридической и экономической науках, является понятие «собственность».

Ранее в курсе экономической теории именно критерий формы собственности преподносился как отличающий в существенных (каузальных) аспектах определенный общественно-экономический строй. В то же время интерпретация собственности в юридической науке, представлялась, носит функциональный (поверхностный) характер. Раздвоение в двух разных науках некоторых сторон одного объекта исследования привело к их деформированному применению на практике за последние два десятилетия экономических реформ: экономисты внедряли известную им концепцию смены форм собственности – как главного внутреннего механизма реформирования экономики, а юристы – без глубоких дискуссий сменяли собственника формально, без научных и цивилизационных оснований. Функционально представлялась природа собственности значимой только как прагматичная защита права на собственность. И это привело не всегда к положительным (когда права на собственность получены незаконно), но и к отрицательным (а, во-многом, необратимым в институциональном аспекте) практическим последствиям.

Интеграция знаний о собственности в экономической теории и праве в данном случае выявилась как фатально неизбежная...

Концептуально несостоятельной сложилась также за последние десятилетия практика регулирования, управления и взаимодействия государственных институтов и гражданского населения. Созданная в период классовых и идеологических фантомов отечественная экономическая теория народонаселения оказалась непригодной в новых условиях интеграции экономик в мировое хозяйство. Отдельные бреши государственного управления в работе с населением удавалось заполнять на научной базе западных теорий. Но оставшаяся эксклюзивной отечественная специфика – когда стандарты жизни и вынужденная миграция не имеют адекватных исследований на западе, либо неизвестны нам из зарубежных научных школ¹, – в этих условиях проявилась не столько рассредоточенность теории народонаселения в разных научных дисциплинах, сколько ее абсолютное несоответствие вновь выявляющейся матрице хозяйственных переменных.

Более того, сформировалось устойчивое представление о полной неосведомленности в насущном споре на концепции и проблематику экономической теории народонаселения в современном мире: небрежное отношение современных функционеров в науке к этой отрасли знания отражено и в показателях ее бюджетирования, и в принятых новых образовательных стандартах.

В результате кризиса научных исследований, актуальность проблем не осталась менее значимой, а их решение переведено в плоскость прецедента посредством развития практики решения аналоговых (но не тождественно точных) проблем в юридической практике: появилась новая отрасль права – «миграционное право», формируется система государственного регулирования миграции населения посредством миграционных учреждений в подчинении Министерства внутренних дел, работающих на без адекватного научно-методического сопровождения на уровне практической целесообразности без нормального в этом случае функционирования государственных институтов общества, конструктивно требующих целостную программу на основе стройной и концептуально совершенной экономической теории народонаселения. Юридическая наука в этой сфере, продолжая развиваться как вглубь, так и вширь, испытывает систематизированный дефицит знаний политэкономического содержания.

ПРЕДЕЛЫ ПРИРАЩЕНИЯ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ В МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

Несмотря на относительно небольшой объем вышеизложенного, необходимо отдельно отметить качественно особую широту материала по предложенным проблемам, причем не в нескольких, а даже в одной научной системе. Иллюстрируя это явление, было бы излишним сказать, что только перечисление основной научной литературы по указанным проблемам займет несколько десятков томов объемом в пятьсот страниц, напечатанных стандартным шрифтом в рамках установленных книгоиздательских стандартах...

Этот объем не включает дополнительную научную литературу, периодические издания и оценки современных экспертов.

В полноценном виде создаваемая междисциплинарная концепция возможна не только на количественном объединении созданных достижений, но качественно является другой, более емкой информационной системой научных знаний, для чего она непременно потребует вобрать в себя знания и из других сфер человеческой цивилизации.

В таком случае выступает на первый план проблема не столько по содержанию, сколько по форме: - как технически провести интеграцию накопленных знаний с качественно новым, неведомым ранее объемом перерабатываемой научной информации. И, продолжая такие размышления, становится очевидным, что этот, казалось бы, «технический» вопрос становится решающим – возможно ли создание интегральной концепции или это такая же утопия, как возможность ученому при средней продолжительности жизни человека вобрать и переработать самостоятельно объем научной информации в десятки тысяч человеко-лет...

До последнего времени этот вопрос и не обсуждался за его неразрешимость. Но последние десятилетия предлагают гипотезы реализуемости такой задачи...

Широко известный в начале 70-х годов прошлого века доклад Римского Клуба о глобальном развитии населения и ограниченных пределах такого роста стал возможен, в первую очередь, после решения вышеозначенного «технического» вопроса – была использована методология многофакторного компьютерного моделирования развития экосистемы. Важно при этом, что компьютерное моделирование концептуально дополнило гносеологию существовавших

¹ Как в случаях, когда беженцы из очагов внутренних локальных войн не воспринимаются государственной системой как экономическая составляющая образования национального богатства, а продолжительные препятствия развитию предпринимательства вынуждают мигрировать трудоспособное стратегическое население страны...

до этого критериев истинности научного знания – уже это не только практика, но и результат имитационной компьютерной модели с научно-заданной базой данных и программой развития сценария по аналогии с предшествующей практикой. Другим оптимистичным для нас фактом было то, что два из четырех научных руководителей исследования были выходцами из отечественной научной школы. Но эти факторы малозначимы по сравнению с тем, что по прошествии почти сорока лет бурного развития науки и техники, особенно в информационной сфере, доклад Римского клуба остался для нашей науки не только закрытым достижением, но, что показательно, не вызвал потребности в изучении вопросов метода компьютерного моделирования в гуманитарных и междисциплинарных научных исследованиях. И это говорит обо многом: не интересен доклад, как ответ на вопрос, который еще и не созрел в отечественной научной традиции... (Расхожую «истину» о том, что «незаменимых нет» все чаще приходится переосмысливать с чувством угрызания совести – для тех у кого она есть)...

РЕЛИГИОЗНАЯ ОБЩИНА КАК ПРООБРАЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЮРИСДИКЦИИ

Изучение существующих концепций понимания юрисдикции позволяет обнаружить две характерные черты в его описании:

1. Исключительная важность его осмысления для создания и развития состоятельного и полноценного субъекта юридической личности – в том числе и современного государства.
2. Широкий разброс знаний, необходимых для раскрытия сущности юрисдикции, ее движущих сил, признаков и характеристик. Это философские, теологические, юридические, экономические, социальные науки, некоторые сферы религии и культуры, а также комплексные концепции по проблемам народонаселения.

Концепции юрисдикции, как уже отмечалось, в большой мере пересекаются с развитием экономической теории, в частности, в макроэкономических и институциональных направлениях. Экономическая теория народонаселения при ее удовлетворительном состоянии развития охватывает большой пласт проблем, так или иначе интегрированных в концептуальные системы теории государства и его экономического устройства.

Исследуя возможности гносеологического осмысления вышеозначенных областей знания, целесообразно построить имитационную модель создаваемой концепции, которая

бы вобрала в себе все необходимые сегменты разноуровневых знаний (как научных, так и за пределами науки). В процессе продолжительного отбора модели для имитации информационной системы систематизации знаний в рамках концептуального синтеза «народонаселения – юрисдикции – собственности» наибольшие совпадения проявляются при аналогиях с религиозной общиной.

Интересно, что многократно модель «русской общины» использовалась в качестве источника знаний для изучения и исследования общественно-хозяйственного строя российского государства в разные исторические периоды. Но это была либо «сельскохозяйственная», либо национальная, либо классово-профессиональная община. По глубинным обобщающим признакам эти аналогии оказываются неполноценными. То, что в этнографической теории Л.Н. Гумилева определяется как «системообразующее чувство» и объединяет большие группы людей, может быть описано только в имитационной модели по образу «религиозной общины». Но описание такого «системообразующего чувства» - предмет исследования религий, теологий, философий и их критиков в разных этно-конфессиональных ценностных измерениях...

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Нисанов Я.И. Междисциплинарные исследования по развитию населения в экономической и юридической науке в исторической ретроспективе.// «Проблемы народонаселения в зеркале истории»/ Сборник докладов международной научной конференции «VI Валентеевские чтения»/ Под ред. В.В. Елизарова, И.А. Троицкой. Т. 2. - М. МаксПресс, 2010. - С. 212-215
2. Нисанов Я.И. Исследования по развитию населения в экономической и юридической науке в каузально-сущностных предпосылках// Журнал «Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление», №6, 2010. - С. 48-55.
3. Нисанов Я.И. Магомедова А.Г. Междисциплинарные направления синтеза теории народонаселения в общественно-экономической формации.// XII Международная научно-практическая конференция «Научные перспективы XXI века. Достижения и перспективы нового столетия», г. Новосибирск, 19-20 июня 2015 года./ Ежемесячный научный журнал Международного научного института «EDUCATIO», №5 (12) 2015, часть 2, с. 45-49.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС: МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Новикова Ксения Владимировна

Д.э.н., профессор кафедры маркетинга ПГНИУ, г. Пермь

Кислелва Анна Александровна

Старший преподаватель кафедры маркетинга ПГНИУ, г. Пермь

Антинескул Екатерина Александровна

К.э.н., доцент кафедры маркетинга ПГНИУ, г. Пермь

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены направления повышения конкурентоспособности лесопромышленного комплекса региона. Проведен анализ инвестиционной привлекательности отрасли, и определены ключевые стратегии ее развития. Предложены направления развития лесопромышленного комплекса региона, на примере Пермского края. Определены пути повышения эффективности государственного регулирования и поддержки отрасли, развития высокодоходных предприятий, конкурентоспособных на мировом рынке.

ABSTRACT

Directions of increase of competitiveness of timber industry complex of the region were discussed in the article. Analysis of investment attractiveness of the industry was realized, and key strategies for its development was identifies. Directions of development of timber industry complex of region on the example of Perm region were proposed. Ways of increase of efficiency of state regulation and support of the industry, developing profitable enterprises that are competitive on the world market were defined.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, конкурентоспособность, государственная поддержка, субсидирование, аукционы, экологичные технологии.

Keywords: timber industry complex, competitiveness, state support, subsidies, auctions, eco-friendly technologies.

Россия владеет богатыми запасами лесных массивов, используя его для собственных нужд, а также на экспорт. По запасам древесины РФ занимает первое место в мире – на ее долю приходится около 22 % мирового леса. Следом идут Бразилия, Канада и США, то есть чуть более половины всех мировых лесных запасов сосредоточено в четырех странах. При этом качество российской древесины, прошедшей «минусовую» температуру, согласно мнению экспертов, считается лучшим по сравнению с бразильской.

Несмотря на колоссальные ресурсные возможности, в России, тем не менее, остается крайне низкой интенсивность лесопользования по сравнению с другими странами. В отличие от Финляндии и США, где инфраструктурный и промышленный комплекс отрасли представляет собой высокотехнологичное и практически безотходное производство, лесопромышленный комплекс страны аналогичен его состоянию в Канаде, где преобладает интенсивное развитие.

В ходе анализа сильных и слабых сторон, возможностей и угроз выявлено, что развитие отрасли невозможно без серьезных инвестиций по всем направлениям: развитие инфраструктуры, рост обрабатывающих производств, экологичность производства (таблица 1). Для эффективного

инвестиционного процесса необходимо как государственное, так и частное вложение средств.

Основной задачей является повышение инвестиционной привлекательности лесопромышленного комплекса. Основные мероприятия по созданию благоприятных условий для инвестиций следующие:

1. новый Лесной кодекс;
2. программа льгот и преференций для инвесторов-лесопромышленников;
3. механизм по повышению экспортных пошлин на необработанную древесину;
4. передача функций контроля лесопромышленного комплекса региональным властям.

Одним из перспективных регионов развития отрасли является Пермский край. В нем сосредоточена треть всей лесосеки Приволжского федерального округа. На данный момент основными проблемами, препятствующими развитию лесопромышленного комплекса Прикамья, являются: слабое развитие транспортной инфраструктуры и отсутствие надлежащего лесоустройства. Для решения первой проблемы нужно выстроить оптимальную дорожную сеть и параллельно развивать грузовой сплав древесины по рекам, роль которого с каждым годом растет.

Таблица 1
SWOT-анализ лесопромышленного комплекса

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • значительные объемы древесины для вырубки; • налаженные связи по реализации продукции в России и за её пределами; • высокое качество древесины. 	<ul style="list-style-type: none"> • низкий уровень технологической обработки; • отсутствие инфраструктуры (нет проезжих дорог к местам вырубки); • незаконная вырубка леса; • дефицит деловой древесины, обусловленный высокой долей экспорта продукции; • несовершенство законодательства и неэффективность реализуемых проектов.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • расширение рынков сбыта; • рост объемов производства; • развитие производственного потенциала отрасли 	<ul style="list-style-type: none"> • пожары и сокращение делового леса в результате простаивания
Стратегии развития	
<ul style="list-style-type: none"> • совершенствование процессов инвестирования в отрасль; • развитие инфраструктуры и строительство дорог; • развитие льготного кредитования в отрасли; • совершенствование законодательства и проектной работы правительства; • поддержка малого бизнеса в отрасли; • контроль вырубок и упрощение процедуры получения разрешений. 	<ul style="list-style-type: none"> • переход на более экологичные технологии производства • развитие инфраструктуры отрасли; • развитие перерабатывающих производств; • упрощение процедуры получения разрешения на вырубку

В программе «Развитие лесного хозяйства Пермского края на 2013-2017 гг. «Леса Прикамья» три приоритетных направления: увеличение прибыли предприятий, увеличение фонда оплаты труда работников и увеличение налогов, отчисляемых в краевой бюджет (рисунок 1).

В перспективе лесопромышленная отрасль должна представлять собой комплекс взаимодействующих предприятий, для чего необходимо развивать не столько расширенное

производство на предприятии, а стимулировать реализацию совместных инвестиционных проектов по освоению лесных массивов. Это позволит распределять расходы и риски крупных и малых предприятий. Для этого государству необходимо сформировать систему собственности в отношении обработки лесных массивов: четко определить права и обязанности, ввести возможность длительного пользования лесными ресурсами предприятий.



Рисунок 1. Направления повышения конкурентоспособности ЛПК региона

Данная основа позволит предприятиям с меньшими рисками вкладывать значительные финансовые ресурсы для освоения лесных массивов, привлекать заемные средства, а также частных мелких компаний к совместному производству. Необходимо инновационное развитие производства, приобретение нового оборудования. Финансирование деятельности возможно с помощью региональных программ развития отрасли, а также объединения капиталов крупных компаний и государства при создании современной инфраструктуры.

Грамотно выстроенная система государственно-частного партнерства в области лесных отношений – инструмент стимулирования создания точек роста в лесном хозяйстве и лесопромышленном комплексе, способный разрешить спор между бизнесом и государством в сфере лесных отношений.

По мнению аналитиков, лесное хозяйство, будучи в целом инертным в последние годы, не учитывает изменения, которые формируют новые внутренние и внешние экономические условия. Государственно-частное партнерство способно обеспечить привлечение дополнительных финансовых средств и других ресурсов, сделать систему управления и принятия бизнес-решений более гибкой и эффективной, а также уменьшить суммарные риски за счет обеспечения дополнительных гарантий со стороны государства.

В лесной отрасли в настоящее время представлены две формы государственного частного партнерства – институт арендных отношений и государственные контракты на выполнение комплекса работ по охране, защите и воспро-

изводству лесов, реализуемых в рамках статьи 19 Лесного кодекса и федерального законодательства о размещении заказов. Однако они несовершенно и требуют серьезной модернизации. Об этом свидетельствуют такие факты, как отсутствие здоровой конкуренции и хорошо продуманной гибкой системы ценообразования и распределения платежей от использования лесов, наличие многочисленных административных барьеров, высокий уровень коррупции, излишние, в особенности финансовые, обременения арендаторов лесных участков и т.п.

Вместе с тем, в области совершенствования системы государственного управления лесами существует ряд форм, которые развили бы систему арендных отношений в более качественном направлении. Одной из таких форм в рамках частного государственного партнерства может быть заключение соглашения между арендатором лесного участка и уполномоченным государственным органом на компенсацию затрат по лесовосстановлению. Решением проблемы также может стать развитие политики, направленной на аукционы-покупки лесных участков преимущественно с перестойными лесами.

Безусловно, интересы сторон должны быть защищены: у арендатора лесных участков должно быть достаточное финансовое обеспечение, у государства – качество выполнения работ. Решить данные проблемы можно путем внедрения стандартизации выполнения работ и нормирования расходов на их выполнение. Нужно отметить, что разработанные направления поддержки лесопромышленного ком-

плекса могут позволить в ближайшей перспективе не только увеличить объем налоговых отчислений в бюджет края, но и вывести на новый уровень «пул» эффективных предприятий малого и среднего бизнеса лесопромышленного комплекса края и создать конкурентный рынок в отрасли.

Богатая ресурсная база Пермского края является основой для развития ЛПК, а реализация комплекса программных мероприятий по поддержке отрасли станет дополнительным стимулом для ее дальнейшего развития. В результате проведения модернизации производства, увеличения глубины и комплексности переработки древесины, развития инфраструктуры и кадрового потенциала будут созданы новые рабочие места, привлечены дополнительные инвестиции и увеличатся налоговые отчисления в бюджеты всех уровней.

Таким образом, на основе проведенного анализа и выявленных проблем, предлагается разработка и реализация Государственной программы «Развитие лесопромышленного комплекса Пермского края на 2015-2017 годы». В рамках данной программы предполагается:

1. Эффективное использование лесосырьевого потенциала Пермского края, увеличение добавленной стоимости товарной продукции с одного кубометра заготовленной древесины;
2. Развитие частно-государственного партнерства в отрасли;
3. Приоритет мероприятий, стимулирующих комплексную модернизацию действующих организаций ЛПК, внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, рост производительности труда работников;
4. Сокращение объемов экспорта круглого леса, увеличение объемов глубокой переработки лесного ресурса;
5. Создание условий для привлечения специалистов в ЛПК и повышения качества их профессиональной подготовки;
6. Повышение уровня жизни работников, занятых в организациях отрасли, сохранение и модернизация существующих и создание новых рабочих мест;
7. Стимулирование организаций ЛПК на проведение сертификации.

Основной целью государственной программы развития лесопромышленного комплекса Пермского края является создание условий для увеличения прибыли организаций лесопромышленного комплекса и повышения доходов работников, занятых в нем, на основе эффективного использования лесного ресурса. Реализация поставленной цели и задач предполагает разработку системы программных мероприятий по следующим основным направлениям:

1. Стимулирование инвестиционной активности бизнеса в лесопромышленном комплексе;
2. Развитие инфраструктуры в северных лесных районах Пермского края;
3. Формирование благоприятных финансовых условий функционирования лесопромышленного комплекса;
4. Развитие лесного хозяйства;
5. Обеспечение приоритетного доступа организаций лесопромышленного комплекса на отраслевой рынок и поддержка кадрового потенциала отрасли.

В рамках первого направления по стимулированию инвестиционной активности бизнеса в лесопромышленном

комплексе предполагается реализация следующей цели: повышение инвестиционной привлекательности лесопромышленного комплекса и увеличение глубины и комплексности переработки лесного ресурса.

Предоставление субсидий из краевого бюджета осуществляется путем конкурсного отбора проектов и на основании решения комиссии, состав которой утверждается правовым актом Правительства Пермского края. Основными критериями оценки комплексных инвестиционных проектов являются: комплексность и глубина переработки лесного ресурса; объем инвестиций в основной капитал; размер налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Дополнительные критерии оценки проектов устанавливаются решением конкурсной комиссии. Обязательным условием получения субсидий из краевого бюджета при реализации комплексного инвестиционного проекта является проведение организациями лесопромышленного комплекса лесной сертификации в соответствии с требованиями международных стандартов.

Направление по развитию инфраструктуры в северных лесных районах Пермского края предлагается реализовывать путем реконструкции, капитального и текущего ремонта автомобильных дорог общего пользования в муниципальных районах, обеспечивающих проезд к территориям, на которых сосредоточен необходимый (достаточный) объем лесного ресурса, на принципах государственно-частного партнерства и (или) за счет средств краевого / местного бюджета. Развитие транспортной инфраструктуры в северных лесных районах Пермского края, помимо увеличения налоговых поступлений в консолидированный бюджет региона, будет способствовать решению социальных проблем населения, развитию туризма в удаленных от краевого центра территориях, а также обеспечению доступа к месторождениям полезных ископаемых.

Формирование благоприятных финансовых условий функционирования лесопромышленного комплекса предполагается через:

а) субсидирование субъектам малого и среднего предпринимательства части затрат, связанных с уплатой: – первого взноса при заключении договора лизинга и уплатой лизинговых платежей; – процентов по инвестиционным кредитам, полученным в российских кредитных организациях.

б) предоставление субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат организациям лесопромышленного комплекса на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2011-2014 годах на создание межсезонных запасов древесины, сырья и топлива.

Развитие лесного хозяйства реализуется с целью сохранения лесов, повышение их ресурсо-экологического потенциала, обеспечение стабильного удовлетворения общественных потребностей в лесных ресурсах и услугах леса. В задачи направления входят: повышение продуктивности и качества лесов; улучшение экологического состояния, биологического разнообразия лесов; повышение эффективности защиты лесов от болезней и неблагоприятных факторов; повышение эффективности охраны лесов от пожаров, государственного лесного контроля и надзора, государственного пожарного надзора в лесах; лесоустройство лесничеств края.

Таким образом, лесопромышленный комплекс Пермского края обладает существенным потенциалом для увеличения своего вклада в обеспечение роста экономики региона, поскольку его сырьевая база в значительной степени

недоиспользуется. Однако для обеспечения доступности этих ресурсов требуются кардинальные меры, прежде всего повышение эффективности государственного регулирования и поддержки отрасли, повышение роли государства в становлении и развитии высокодоходных предприятий, конкурентоспособных на мировом рынке. В связи с этим предлагается реализация на территории Пермского края государственной программы «Развитие лесопромышленного комплекса Пермского края на 2015–2017 годы». Основными направлениями данной поддержки станут стимулирование инвестиционной активности бизнеса в лесопромышленном комплексе; развитие инфраструктуры в северных лесных районах Пермского края; формирование благоприятных финансовых условий функционирования лесопромышленного комплекса; развитие лесного хозяйства; обеспечения приоритетного доступа организаций лесопромышленного комплекса на отраслевой рынок и поддержка кадрового потенциала отрасли.

Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 14-02-00085

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Василькова Т.Н. Некоторые вопросы оценки эффективности интеграционных процессов в лесопромышленном комплексе // Российское предпринимательство. - 2011. - № 3 Вып. 2 (180). — с. 175-179
2. Воскобойников И.В. Инновационная политика в лесопромышленном комплексе // Альманах «Деловая слава России». - 2011. - №12. - С. 24 – 29
3. Гладких Я.Н. Развитие аутсорсинга в лесопромышленном комплексе Пермского края // Экономика и менеджмент систем управления. – 2012. – № 4.3 (6). – С. 355 – 360
4. Дворянских А.Б. Концептуальные аспекты совершенствования управления конкурентоспособностью лесопромышленного комплекса региона // Российское предпринимательство. — 2010. — № 11 Вып. 1 (170). — с. 138-143
5. Каменев Я.А. Концептуальные аспекты совершенствования территориального планирования лесопромышленного комплекса региона // Российское предпринимательство. — 2011. — № 8 Вып. 2 (190). — с. 75-79
6. Киселева А. А. Создание регионального лесопромышленного кластера как основа повышения конкурентоспособности отрасли / А. А. Киселева // Вестник Пермского университета. Сер.: Экономика. –2014. – № 3. – С. 52-57.
7. Новикова К. В. Современные тенденции и особенности государственного регулирования лесопромышленного комплекса / К. В. Новикова, А. А. Киселева // Концепт: науч.-метод. электрон. журнал. – 2014. – № 11. – С. 66-70.
8. Серебряков Н.В., Горбов Н.М. Инновационное управление развитием малых предприятий лесопромышленного комплекса // Креативная экономика. — 2010. — № 4 (40). — с. 34-40
9. Сорокин М.А. Таможенное регулирование в системе государственного обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур лесопромышленного комплекса // Управление экономическими системами. – 2011. – №5. – с. 57 -60

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Нургазина Г.Е.

канд.экон.наук, доцент кафедры экономики, г. Астана

Турдалы А. Н.

докторант PhD, Университет Туран – Астана, г. Астана

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена рассмотрению главных тенденций стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. Основное внимание сосредоточено на методах, согласно которым развивается и реализуется государственная инновационная политика. Авторы считают, что в целях успешного проведения инновационной политики необходимо обеспечить рациональную комбинацию мер государственного регулирования и механизмов рыночной саморегуляции в области инновационных процессов.

ABSTRACT

The article considers the main tendencies of the strategy of industrial and innovational development of Kazakhstan. The emphasis is placed on the methods according to which state innovational policy is developed and realized. The authors consider it necessary to provide rational combination of state regulation measures and market self-regulation of innovational processes in the course of implementation of innovational policy.

Ключевые слова: *Казахстан, инновации, государственное регулирование, механизм рыночной саморегуляции, финансовая стабилизация страны.*

Keywords: *Kazakhstan, innovations, state regulation, mechanism of market self-control, financial stabilization of the country.*

За период своего существования как независимого государства, Казахстан прошел все этапы создания и укрепления институтов государственного управления, проведена финансовая стабилизация страны, накоплен экономический потенциал, завоеван авторитет молодой республики у международного сообщества, что обезопасило наше малочисленное, но огромное по территории государство от внешней угрозы.

Индустриально-инновационное развитие экономики на сегодня является неотъемлемой частью современной политики Республики Казахстан. Это способствует внедрению инноваций в собственные отрасли, созданию новых производственных мощностей, приобретению новых управленческих технологий и навыков, новейших патентов и ноу-хау. Следовательно, можно говорить о возросшей роли глобализационных процессов в экономике страны. В 2014 г. Указом Президента Республики Казахстан №874 была утверждена Государственная Программа индустриально-инновационного развития на 2015-2019 гг, которая разработана в соответствии с долгосрочными приоритетами Стратегии «Казахстан-2050» и направлена на реализацию ключевого направления «Ускорение диверсификации экономики», Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 г., Концепции по вхождению Казахстана в число 30-ти развитых государств мира.

Программа является логическим продолжением Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 гг. (далее – ГПФИИР) и учитывает опыт ее реализации. Программа является частью промышленной политики Казахстана и сфокусирована на развитии обрабатывающей промышленности с концентрацией усилий и ресурсов на ограниченном числе секторов, региональной специализации с применением кластерного подхода и эффективном отраслевом регулировании.

В рамках Государственной Программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 гг. был разработан механизм Карта индустриализации Казахстана. Карта индустриализации создана для того, чтобы государство во взаимодействии с бизнесом вырабатывало верные инвестиционные решения, то есть реализация частных проектов осуществлялись в наиболее благоприятных условиях и вместе с развитием соответствующей ресурсной и социальной инфраструктуры. Другими словами, государство и бизнес становятся партнерами, при этом инвестор, принимая обязательство, реализовывает проект, а государство гарантирует создание и развитие соответствующей инфраструктуры.

Инновационные сектора определены согласно приоритетам, указанным в концептуальных и программных документах, посланиях и выступлениях Главы государства, в частности, в Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 11 ноября 2014 г. «Нұрлы жол – Путь в будущее».

В силу того, что Казахстан является лидером среди стран СНГ в области преобразований, реформ и инициатив, как по количеству, так и по глубине и качеству, то при разработке Программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. с перспективой до 2030 г. была поставлена задача создания преемственности, учета той лучшей практики, которая была накоплена в республике за последние годы. Согласно рейтингу Всемирного банка «Doing Business», наша страна заняла 63-е место из 181

государств мира, намного опередив остальные страны СНГ. Предлагаемая концепция Программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. с перспективой до 2030 года содержит ряд существенных нововведений.

В рамках программы, с результатами которой государство связывает решение ряда глобальных социально-экономических задач, основная из которых – отход от сырьевой направленности и развитие новой казахстанской экономики – реализовано 389 индустриальных бизнес-проектов. Запуск в эксплуатацию всех предприятий позволит создать 90 тысяч дополнительных рабочих мест. Общий объем инвестиций составил 1,8 трлн тенге. Из 389 проектов уже заработало на полную мощность около 300. Остальные производства столкнулись с различного рода трудностями объективного и субъективного характера. Тем не менее ясно, что госпрограмма ФИИР – это, безусловно, очень хорошее решение, которое позволит нашей стране выйти на новый уровень развития.

Как сообщило Министерство индустрии и новых технологий (МИНТ), в рамках Карты индустриализации идет реализация 609 проектов стоимостью 9,6 трлн тенге, с созданием порядка 400 тысяч рабочих мест. Из них в сельской местности расположена почти половина, или 274 проекта. При этом, за последние два года запущено 389 проектов (из них почти треть так и не смогли выйти на плановую мощность) на сумму 1,8 трлн тенге, создано более 90 тысяч рабочих мест. Выпущено продукции на 390 млрд тенге, освоено 106 новых продуктов, среди них морские металлоконструкции, турбинные эстакады, композитные металлопластиковые трубы, энергосберегающие приборы, лекарственные препараты и другое.

Все вышеперечисленные продукты, безусловно, пользуются повышенным спросом как со стороны предприятий, так и со стороны населения. Кроме того, часто такие предприятия создавались не на пустом месте, а посредством модернизации уже существующих производств. Именно в этом, как выясняется сегодня, и заключается успех всех проектов в целом.

Продолжается работа по 220 из таких проектов Карты индустриализации, в том числе по таким крупным проектам, как Балхашская ТЭС, реконструкция Атырауского нефтеперерабатывающего завода, курорта Боровое, Шардаринской ГЭС и так далее.

Разработаны и одобрены комплексные планы модернизации шести крупнейших системообразующих предприятий металлургической и химической отраслей: АО «Алюминий Казахстана», АО «ССГПО», АО «Казхром», «Корпорация Казахмыс», «Арселор Миттал Стил», ТОО «Казфосфат».

Все эти предприятия, безусловно, будут успешными как на местном рынке, так и за рубежом. Впрочем, нужно отдать должное и новым предприятиям, которые возникли в эти годы впервые в Казахстане, пусть даже таковых и немного. Для успешного запуска Государственной программы по индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2015-2019 гг. (далее - Госпрограмма) были приняты все необходимые документы на 5-летний период: отраслевые программы по развитию приоритетных секторов экономики, функциональные программы, программы поддержки бизнеса, Схема рационального размещения производственных мощностей, Карта индустриализации, программы развития территорий.

В период, когда внедрение инноваций может стать антикризисным инструментом и позволит достичь задач, поставленных перед Правительством, наше министерство намерено продолжить работу по созданию малых инновационных предприятий, увеличению казахстанского содержания в закупках национальных компаний и недропользователей, а также по развитию интеллектуального потенциала страны посредством подготовки и переподготовки кадров. Стоит отметить, что в целях правового регулирования процессов развития казахстанского содержания был принят ряд нормативно-правовых актов.

В дальнейшем необходимо реализовать мероприятия, направленные на корректировку приоритетов отечественной инновационной деятельности с целью сохранения и совершенствования существующих конкурентоспособных секторов экономики, усовершенствование механизмов финансирования науки и инноваций, развитие системы государственно-частного партнерства в области инноваций, укрепление существующей инфраструктуры, основанной на региональных технопарках и бизнес-инкубаторах, а также на усилении направления по трансферу технологий и оказанию сопутствующих услуг.

В этой связи, как известно, в рамках совершенствования законодательной базы внесены изменения и дополнения в действующий Закон «О государственной поддержке инновационной деятельности», которыми предусмотрены нормы, защищающие интересы юридических лиц, в частности, таких институтов развития, деятельность которых направлена на развитие инновационной сферы в различных направлениях. Определены также цели и принципы, направления и формы государственной поддержки инновационной деятельности.

Еще одной характерной особенностью данного Закона является осуществление государственной поддержки инновационной деятельности посредством формирования комплекса мер инновационного развития, который будет утверждаться соответствующим постановлением Правительства Республики Казахстан и финансироваться из средств республиканского бюджета. Данный комплекс мер будет формироваться уполномоченным органом в области инновационной деятельности и реализовываться институтами инновационного развития.

Разработанная Концепция развития казахстанского содержания на среднесрочный период направлена на создание условий, обеспечивающих развитие отечественной промышленности (несырьевого сектора). Это будет осуществляться посредством увеличения доли казахстанского содержания в закупках товаров, работ и услуг организациями государственного и частного сектора, повышения эффективности производства конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей потребности населения, государства и субъектов частного сектора, стимулирования отечественных производителей товаров, работ и услуг и наращивания выпуска конкурентоспособной продукции.

Достижение всех этих задач предполагается по четырем нижеследующим направлениям. Во-первых, это обязательное осуществление закупок товаров, работ и услуг казахстанского происхождения государственными органами, национальными компаниями, недропользователями и системообразующими предприятиями. Во-вторых, это улучшение качества выпускаемых товаров путем модернизации имеющегося производства. В настоящее время в Казахстане

имеются сложности в области модернизации и обновления основных фондов, что существенным образом сказывается на конкурентоспособности отечественной продукции. Обновление основных фондов и техническое перевооружение должно стать приоритетом государственной индустриальной политики, так как повышение производительности труда напрямую зависит от состояния основных средств. В-третьих, это создание и развитие новых конкурентоспособных производств. Сегодня одной из основных проблем развития казахстанского содержания является отсутствие производства товаров и предоставления отечественными поставщиками работ и услуг, востребованных на территории Республики Казахстан. По данной группе товаров, работ и услуг необходимо определить приоритетную номенклатуру с учетом востребованности, возможности и целесообразности производства. В этой связи необходимо наладить системный мониторинг потребностей, сопоставительный анализ структуры закупаемых товаров и имеющегося в Республике Казахстан предложения.

Активное проведение индустриально-инновационной политики обеспечит темпы роста экономики не менее чем на 8,8-9,2% в год. Это позволит увеличить к 2015 году по сравнению с 2000 годом объем ВВП примерно в 3,5-3,8 раза, довести среднегодовые темпы роста в обрабатывающей промышленности до 8-8,4%, увеличить рост производительности труда к 2015 году по сравнению с 2000 годом не менее чем в 3 раза и снизить энергоёмкость ВВП в 2 раза.

Результаты от реализации Стратегии к 2015 году в условиях интенсивного освоения месторождений нефти и газа не приведут к коренному изменению структуры экономики и промышленного производства.

Реализация Стратегии позволит:

- увеличить к 2015 году удельный вес производства товаров в структуре ВВП с 46,5% до 50-52%;
- повысить удельный вес услуг научной и научно-инновационной деятельности в структуре ВВП с 0,9% в 2000 году до 1,5-1,7% в 2015 году;
- замедлить снижение доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП с 13,3% в 2000 году до 12-12,6% в 2015 году (для сравнения: данный показатель без проведения индустриальной политики в 2015 году составил бы 10,9%).

В целом по стране под контролем правительства реализуются и прорабатываются 382 проекта в рамках плана индустриально-инновационного развития общей стоимостью 9,5 трлн. тенге, при этом планируется создать 59,2 тыс. рабочих мест. Из этих проектов – 37 прорывные на общую сумму 6,5 трлн. тенге с созданием 11,4 тыс. рабочих мест. Они реализуются в рамках программы «30 корпоративных лидеров Казахстана».

При этом в регионах страны запланировано реализовать 331 индустриальный проект на общую сумму 3 трлн. тенге с созданием 47,8 тыс. рабочих мест. Приоритетными отраслями реализации проектов определены агропромышленный комплекс, стройиндустрия, нефтепереработка, металлургия, химическая промышленность и фармацевтика, энергетика, развитие транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры.

В 2009 году запланировано запустить 78 проектов на сумму 464 млрд. тенге с созданием 9589 рабочих мест.

В настоящее время в структуре экономики Казахстана промышленность занимает почти третью часть. Горнодо-

бывающий сектор обеспечивает более 2,9% занятости и 18% валовой добавленной стоимости (далее – ВДС) в экономике. Инвестиции в основной капитал в добывающей промышленности сегодня составляют более 30% от общего объема, а в обрабатывающей промышленности всего 12%. Казахстан, лидирующий экспортёр продукции добывающих отраслей (в первую очередь за счет нефти), по показателю среднелюдского экспорта опережает все страны СНГ. Однако среднелюдской экспорт продукции обрабатывающей промышленности в Республике Казахстан вдвое ниже, чем в России.

По итогам 2012 г. в сравнении с 2008 г. в Казахстане отмечается положительная динамика прироста по основным индикаторам ГПФИИР: валовый внутренний продукт (далее – ВВП) вырос на 22,5%; ВДС несырьевого сектора – на 23,4%; ВДС обрабатывающей промышленности – на 22,3%; производительность труда в обрабатывающей промышленности – на 70%; объем несырьевого экспорта – на 6,5%; уровень инновационной активности предприятий – на 3,6%; объем инновационной продукции – на 240%, энергоёмкость ВВП снизилась на 13,6%. Доля местного содержания товаров, работ и услуг в закупках субъектов мониторинга увеличилась с 48,2% в 2010 году до 63,1% в 2013 году.

В то же время, согласно страновому отчету Международного валютного фонда (далее – МВФ) за сентябрь 2013 года в экономике наблюдаются признаки «голландской болезни», в частности, формирование неблагоприятных условий торговли, рост уровня издержек в экономике и институциональные проблемы. Это подтверждается также структурой внешней торговли. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, доля минеральных продуктов в структуре экспорта за 2003–2013 гг. выросла с 64,5% до 80%. С ростом мировых цен на ресурсы эти признаки будут усугубляться.

Итоги реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 гг. за 2010–2011 гг. и первое полугодие 2012 г.:

Для законодательного обеспечения реализации Госпрограммы внесены поправки в действующее законодательство. Приняты 3 новых закона, такие как – «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», «О СЭЗ», «Об энергоэффективности и энергосбережении».

Согласно данным Агентства РК по статистике по итогам двух с половиной лет, можно отметить положительную тенденцию развития экономики Республики.

В 2011 г. ВВП составил 27,3 трлн. тенге, увеличившись к 2008 г. на 11,2 трлн. тенге. Реальный прирост – 16,7%, а к 2010 г. – 7,5%.

За январь-июнь 2012 г. прирост ВВП составил к аналогичному периоду прошлого года – 5,6%.

Наметился устойчивый рост обрабатывающей промышленности. Темпы ее роста опережают темпы роста горнодобывающей промышленности.

В 2011 г. прирост в производстве обрабатывающей промышленности составил 6,2%, в горнодобывающем секторе – 1,3%.

За январь-июль 2012 г. произведено продукции на сумму – 2 813,0 млрд. тенге (ИФО – 102,1%).

Так, ВДС в металлургической отрасли за 2011 г. выросла на 30,3% по сравнению с 2010 г. и составила 1,3 трлн. тенге.

За январь-июнь 2012 г. данный показатель составил 290,8 млрд. тенге (103,5% к 2011 г.).

В машиностроении прирост ВДС в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 22,6%.

За январь-июнь 2012 г. данный показатель составил 58,7 млрд. тенге (рост 141,3% к январю-марту 2011 г.).

В химической промышленности объем производства по итогам 2011 г. составил 147,9 млрд. тенге (ИФО 130,1%).

За январь-июль 2012 г. данный показатель составил 104,3 млрд. тенге (131,7% к 2011 г.).

В фармацевтической промышленности объем производства по итогам 2011 г. составил 21,8 млрд. тенге и по сравнению с 2008 г. объем производства увеличен практически в 2 раза.

За январь-июль 2012 г. данный показатель составил 15,8 млрд. тенге (98% к 2011 г.).

Соответственно растет доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП. В 2011 г. она составила 11,4%. Для сравнения в 2009 г. -10,5%, в 2010 г. -11,3%. За январь-июнь 2012 г. данный показатель составил 11,5%.

Рост производительности труда в 2011 г. по сравнению с 2010 г. отмечается как в целом в экономике – 104,8%, так и в промышленности – 102,2%. При этом, в горнодобывающей промышленности допущено снижение на 5,2 п.п. (94,8%), в обрабатывающей промышленности рост составил 111,1%. Это один из самых высоких показателей среди всех секторов экономики (выше только в сельском, лесном и рыбном хозяйстве – 131,8% и торговле – 113,6%).

Производительность труда в обрабатывающей промышленности растет, превышая плановые показатели. Прирост в 2011 г. по отношению к 2008 г. составил 32,1%.

В январе-июне 2012 г. этот показатель составил 24,9 тыс. долл. США/чел., прирост по отношению к аналогичному периоду 2011 г. составил 1,3%.

Производительность труда в обрабатывающей промышленности увеличилась с 38,6 тыс. долл. США/чел. в 2008 г. до 51,0 тыс. долл. США/чел за 2011 г.

Наибольший показатель производительности труда в 2011 г. отмечается в металлургии – 87,3 тыс. долл. США/чел., в реальном выражении увеличился на 4,9% по сравнению с прошлым годом.

Наибольший прирост отмечается в химической промышленности – на 35,6% (38,0 тыс. долл. США/чел), производстве прочей неметаллической минеральной продукции – на 28,4% (30,6 тыс. долл. США/чел), машиностроении – на 27,2% (17,8 тыс. долл. США/чел).

Отмечается значительный рост объемов несырьевого экспорта. В 2011 г. составил 22,2 млрд. долл. США, прирост к 2009 г. – 85%. В январе-мае 2012 г. данный показатель составил 9,3 млрд. долларов США или 124%.

Итоги реализации государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию показывают эффективное государственное регулирование может принести положительные экономические результаты, при этом государственная политика не должна быть ограничена исключительно мерами воздействия, но и параллельно должна обеспечивать развитие производственного потенциала отечественной промышленности.

Модернизация и диверсификация реального сектора не могут осуществляться спонтанно только на основе механизмов рыночного саморегулирования. Государство должно взять на себя функции целенаправленной динамичной

структурной модернизации – разработать индустриальные и экономические условия для перевода экономики в новое качественное состояние.

Для Казахстана развитие секторов экономики, таких как, инфокоммуникации, биотехнологии, космическая отрасль, высокоточное машиностроение, будет решением вопроса повышения конкурентоспособности страны и интеграции ее в мировую экономику. В данный момент особое внимание требуется уделить развитию нанотехнологий, биотехнологий и роботехники, IT-технологий - на это должны быть направлены финансовые и интеллектуальные ресурсы государства. В этой связи большую роль будет иметь дальнейшее развитие научно-технологических институтов и повышение эффективности в деятельности научных лабораторий высших учебных заведений, технологических парков, акционерного общества «Национальный научно-технологический холдинг «Парасат» и акционерного общества «Фонд науки», деятельность которых обеспечит направление инвестиционных финансовых потоков в интеллектуальный капитал. Особое внимание в ходе реализации программы будет уделено эффективному финансированию программ

повышения квалификации казахстанских специалистов и поддержки программ выделения грантов на проведение опытно-конструкторских работ, подготовку технико-экономических обоснований и приобретение передовых технологий, обеспечивающих применение инноваций в реальном секторе экономики.

Список использованных источников

1. Послание Президента от 11 ноября 2014 г. «Нурлы жол - Путь в будущее»;
2. Стратегия развития Республики Казахстан «Казахстан-2050»;
3. Программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг.;
4. Программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 - 2014 гг.;
5. Итоги реализации индустриальной программы. Министерство индустрии и новых технологий РК. URL: <http://www.mint.gov.kz/?id=199>

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ В РОССИИ

Панова Ольга Ивановна

к.э.н., доцент кафедры МиИТ, Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет, г. Волгоград

Ключевые слова: собственники жилья, управление домами, многоквартирный дом, недвижимость.

Keywords: homeowners, management of houses, management organization.

В статье представлена практика управления домами. Рассмотрен российский опыт управления жилой недвижимостью. На примере России проанализировано управление домами.

The article presents the practice of management of buildings. Considered by Russian management experience in residential real estate. The Case of Russia analyzed management of buildings.

В России жилая недвижимость управляется ТСЖ, ТОС, управляющими компаниями, непосредственным управлением и пр. Какую форму управления выбрать решает собственник, или общее собрание жильцов дома.

В РФ управление жилищно-коммунальным хозяйством дома может быть доверено управляющей компании (УК), ТСЖ и др. Можно управлять самим, без посредников. При этом услуги ЖКХ оплачиваются напрямую ресурсным предприятиям. Этот способ оплаты называется - непосредственное управление. Но, к сожалению, доступен он не всем, а только тем жильцам, у кого количество квартир в доме не превышает 30-ти. В таких домах люди действительно могут не тратить на управляющую компанию. Но хорошо это или плохо? Когда мы говорим, что домом надо управлять, то мы имеем ввиду деятельность, которая позволяет хотя бы сохранять дом в нормальном состоянии, не говоря уже о том, что она должна его улучшать. Они должны повышать энергоэффективность, хотя бы на элементарном уровне. Например, утеплять двери, окна, и производить замену необходимых элементов, которые не должны допускать утечек. Если взять нормативную документацию управляющих компаний, то можно увидеть минимум двадцать пунктов, что

они должны делать. Они должны производить постоянные осмотры различных сооружений, зданий, инженерных коммуникаций, инженерных конструкций, устранять проблемы, утечки и воровство, а также договариваться с ресурсоснабжающими организациями, чтобы собственники жилья платили меньше. В России, конечно, существуют такие управляющие компании, но не в 100% количестве.

Какая разница между управляющей компаний, ТСЖ и непосредственным управлением? ТСЖ - это структура создаваемая собственниками дома, которая выступает заказчиком услуг. В ТСЖ существует управляющий, который должен знать экономику и технологию управления домом. Поэтому бабушка, которая всю жизнь прожила в доме, не в состоянии качественно осуществлять управление домом, так как эта деятельность должна быть высоко профессиональной. В связи с этим управление доверяют ТСЖ, УК и пр. Отметим, что ТСЖ может нанимать управляющую компанию. При этом оно является ответственным заказчиком. На практике в России периодически происходят ситуации, когда управляющие компании “приходят” сами, как будто бы собственники ее звали. Так как, конкуренции на этом рынке УК практически нет, жильцы не могут поменять “пришед-

шую” управляющую компанию. Чтобы сменить УК, следует провести собрание, что крайне сложно. Отметим, что за 10 дней до собрания, собственнику должно быть выслано уведомление заказным письмом, либо вручено под роспись. На сегодняшний день существует очно-заочная форма голосования. Заочная предполагает отсутствие собственника на собрании. Согласно действующему законодательству, если на собрание пришло небольшое количество собственников и проголосовало “за”, то они вправе обратиться в управляющую компанию, если суммарно их квадратные метры в доме составляют 10% от общей площади дома. При этом собственники выбирают УК, которая в дальнейшем сама проводит общее собрание всего дома и “находит” собственников, которые не проживают в доме, но имеют квартиру. На практике УК желают обслуживать большой, новый, многоквартирный дом с обеспеченными жильцами, а не старый аварийный дом.

В домах, где нет ТСЖ, по закону должен быть создан совет дома, который влияет на оперативные решения, подписывает договоры с УК, либо ресурсоснабжающими предприятиями. Если говорить о домах, где происходит “непосредственное управление”, то действительно собственники не тратятся на услуги УК. Минус состоит в том, чтобы принять любое решение, даже самое элементарное, нужно собирать собрание. Также необходимо самостоятельно бороться с ресурсниками. Например, если тепловики, электрики начислили непонятную, странную сумму, и в графе “удн” записали 1000 рублей, то каждый человек остается один на один с этим ресурсным предприятием и разбирается. А ресурсное предприятие является мощным, опытным и обладает большим юридическим штатом, поэтому разбираться с ним - это не простая задача. Так как мы говорим про непосредственное управление, то хотелось бы привести пример Астраханской области, где данную форму управления выбрали многие жильцы и на сегодняшний день остались довольны. Возможно, это связано с малоэтажностью этого города, в котором сохранились старинные постройки, и во многих домах проживают несколько семей, а не десятки, а то и сотни.

Поговорим про отношения между собственниками и управляющей компанией при непосредственном управлении. Управляющая компания обязана 1 раз в год отчитываться перед собственниками жилья. Между ними заключается договор, где все это прописывается согласно ГК РФ. В Гражданском кодексе написано, что собственник сам определяет, как будет работать управляющая компания. И чтобы каждый раз не конфликтовать с УК, жильцу необходимо первоначально подписать качественный договор. Что такое качественный договор в управлении? Это договор, в котором подробно прописано всё, начиная от планирования работ, т.е. какие работы будут производиться в следующем году, как они будут оплачиваться, сколько работы будет стоить. Часто бывает так, что деньги списываются автоматически. Правда, если люди подписали качественный договор, то они имеют право оплачивать за услуги только после их приемки, и подписания акта приемки-сдачи работ. Министерством строительства и ЖКХ РФ разработан типовый договор, которым могут воспользоваться все граждане. В нем написано, как УК должна отчитываться перед собственником, какие материалы обязана предоставлять.

Поговорим про типовый договор. На общем собрании жильцов должна быть принята общая форма договора. Т.е.

один дом - один типовый договор. В 2015 году, к сожалению, пока что еще действуют старые нормы, и на сегодняшний день возможно подписание договора, который не является единым для всех жильцов дома. Но скоро будет законодательно запрещено, подписывать разные договоры, т.е. когда одна половина собственников подписывает один договор, а вторая другой. Исключат случаи, когда одна половина дома взаимодействует с УК на одних условиях, а оставшаяся половина на других.

Сегодня в строку “общедомовые расходы” жильцам вписываются различные расходы, в том числе за утечку воды, “магниты” соседей. С 2016 года все УК, ТСЖ, должны будут начислять расходы по нормативам. Если на освещение подъездов требуется определенное количество электричества, то именно его и будут оплачивать жильцы. Если на общедомовое обслуживание требуется определенное количество тепловой или холодной воды, то именно его и будут оплачивать, а не то, что управление УК, ТСЖ и др., распределили на всех жильцов. Например, воду, которую недобросовестные жильцы “позаимствовали”, воспользовавшись нелегальными устройствами.

Поговорим о деятельности управляющих компаний. Согласно Жилищному кодексу с 2015 года УК должна иметь лицензию на работу. Её стоимость составляет 6000 рублей, а стоимость ее переоформления 600 рублей (в 2015 году). Лицензирование УК в России введено недавно, а точнее с 1 мая 2015 года. Основная его цель - осуществление контроля работы за управляющими компаниями, а также убрать с рынка недобросовестные УК. Ужесточились требования к высшему руководству управляющих компаний. Теперь по законодательству, руководитель УК обязан сдать экзамены на знание: жилищного законодательства, гражданского и трудового права, и получить квалификационный аттестат руководителя. Также руководитель не должен иметь судимостей по экономически не погашенным статьям.

Работа управляющих компаний с 2015 года ещё больше регулируется государством. Например, законодательно закреплено, что если на УК заводится 2-3 уголовных дела по какому-то дому, то она не в праве обслуживать этот дом. А если таких домов набирается около 15, то управляющую компанию лишают лицензии.

Мы сталкиваемся с трудностями, которые связаны с качеством предоставляемых услуг ЖКХ [1]. А с какими трудностями сталкиваются управляющие компании? Конечно, остро стоит вопрос оплаты. В основном, причина в невозможности рассчитаться с ресурсоснабжающими организациями. На практике складывается ситуация, что на конец месяца не все жильцы оплачивают коммунальные услуги, а например, только 80%. Управляющая организация должна осуществлять эту недоплату за счет каких-то средств. Но где их взять? Как правило берут из статьи “на содержание дома”, которая составляет примерно 1/3 от всех платежей. Перенаправляя эти средства на погашение задолженности. УК сталкивается с ситуацией, когда на текущий ремонт и содержание дома остается меньше средств, и справиться с работами становится сложнее. Если говорить про сборы на коммунальные услуги, то практически нигде в мире нет 100% сборов. В России ежемесячно управляющие компании недополучают от жильцов 2-20% платежей. Существуют регионы, где недоплата достигает 40%. Самое удивительное, что наши управляющие компании справляются с ситуацией. А вот во Франции, если не собрано 2-3% платежей, УК

может находиться в предбанкротном состоянии. Компания вынуждена снижать качество услуг. Если снижается качество предоставляемых услуг, то жильцы просто меняют компанию. Поменять управляющую компанию достаточно просто, потому что во Франции большая конкуренция на рынке УК. В России очень сложно поменять УК, так как рынок управляющих компаний еще не развит. Отметим, что в нашей стране об уровне недоплаты в 2-3% остается только мечтать.

Как жильцам погасить услуги ЖКХ, чтобы в целом по дому не существовало недоимки? Воспользоваться адресными субсидиями, которые предоставляет государство для малообеспеченных граждан. Адресные субсидии помогают снизить уровень недоимки. К сожалению, не все жильцы домов прибегают к помощи государства, когда им нечем платить за услуги ЖКУ. Пенсионерам и малоимущим гражданам следует получать субсидии, чтобы не задерживать оплату коммунальных платежей по общедомовым приборам учета (которые показывают результаты в целом по дому). Существует частичное и 100% субсидирование. Правда, если существуют долги, то сначала их надо погасить, а потом

подавать документы на субсидии. Правда, если между неплательщиком и УК, ТСЖ или ресурсоснабжающей организацией заключено соглашение, где собственник обязуется погасить платежи в течении определенного срока, адресные субсидии предоставляться могут. В России примерно 12% домохозяйств получают адресные субсидии. Выдаются они только в денежной форме.

Взаимоотношения в цепи: управляющая компания - собственник - ресурсоснабжающая организация, являются непростыми, потому что на первый план выступают деньги - оплата за коммунальные услуги. Хотелось бы, чтобы эти взаимоотношения были более простыми и прозрачными, и каждый участник процесса получал именно то что хочет: управляющие и ресурсоснабжающие организации законный доход, а собственник жилья качественные услуги.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дёмин А.В. Формирование региональной системы управления жилищно-коммунальным комплексом России. / диссертация на соискание уч.степ. докт. эк. наук - Москва, 2012-стр.38.

RECOMMENDATIONS ON FORMULATION OF THE REGIONAL INVESTMENT POLICY

Pozdnyakov Konstantin K.

*Associate Professor of Department of corporate governance
of the Financial University under the
Government of the Russian Federation, MBA, PhD*

ABSTRACT: *Investment policy - is one of organic components of the economic policy. Implementation of effective investment policy in many respects depends on a strategy correctness and tactics of general economic reforms at the macro- as well as at the micro-level.*

KEY WORDS: *investment policy, investment climate, Russian Federation, regional policy.*

Investment policy - is one of organic components of the economic policy. Implementation of effective investment policy in many respects depends on a strategy correctness and tactics of general economic reforms at the macro- as well as at the micro-level.

Many Russian regions with high investment potential cannot use it effectively because of a low adaptability in respect to investments.

Adaptation (adaptability) of region in respect to investments means adaptation of a region as an economical system to real economic conditions, particularly to investment climate. There can be distinguished passive adaptation of a region in respect to investments, when region responds to changes in the external economic environment and active adaptation, when region has investment impact on the external economic environment (by means of investment activity results).

Obviously, goals and purposes of the regional investment policy as well as forms and methods of its implementation in different regions can be different because of the abovementioned reasons. Along with this, there are common generalized goals and purposes of the investment policy fair for all regions of the Russian Federation.

They are:

- creation and strengthening of the investment culture and civilized investment market;
- respective leveling of conditions of the social and economic development of regions;
- maximal use of competitive advantages of regions, including environmental advantages and advantages related to resources;
- priority development of production with a strategically significant importance for economy of region and country.

In the Russian conditions, the investment policy today should ensure involving of new territories and resources in economic turnover, lessening of contradiction between city and village. It should be also told about problems concerning its formulation. There are suggestions as if attraction and effective use of investments is one of main goals of the investment policy. However, importance in the investment policy formulation is more attached to a political meaning than to a social and economical meaning. That is why regional authorities do not have serious impact on investment processes and actually do not control them.

As a rule, in many regions of Russia there is a number of obstacles in respect to attraction of investments:

- low effectiveness of use of available economic potential of regions and state property;
- high administrative barriers;
- big part of black economy and non-transparency of financial flows of a subject of the Federation;
- difficulties in the way of financial flows;
- lack of mechanism for attraction of investments.

Therefore, main goal of the regional investment policy is a creation of conditions for effective investment made in its economy based on: goodwill in relations with foreign investors, equilibrium between public and private interests, disclosure for all investors, clarity and simplicity of investment process, equal rights of investors, objectivity and common economical sense in the taken decisions, constancy in taken decisions and timely and clear fulfillment of its obligations, supporting and encouragement of investments. The regional investment policy is defined by external (political situation in the country, general economic situation, financial market state, reliability of contractors) and internal (chosen investment strategy, procurement of investment resources, personnel qualification, current management system) factors conditioning solution of a complex of tasks on stabilization of political situation in region, decline in inflation, increase of corporate investment attraction. At that, this policy should take into account competitiveness of each concrete region, that is its role in the economic space of Russia, ability to ensure deserved living standard for population and to realize economic potential of region.

In respect of methods increasing competitiveness of region on the financial market and as a consequence the investment attractiveness can be considered as a creation of consolidation system and financial resources allocation system, for example, on the basis of creation of regional investment structures on a basis of separate municipal units.

These structures could concentrate available assets and financial capital and direct them to development of territory within the scope of complex investment projects. The basis of this method forms an idea concerning necessity to reform current economic management systems.

Creation of regional investment structures will provide conditions when monetary funds of region will be kept within the territory of region and invested in development of this territorial unit.

Generally, one of important goals of the region policy on investment resources attraction is bringing of complex of economic units of region to "market look" by means of creation of the respective infrastructure: trust companies, leasing mechanisms, financial, insurance companies, etc.

According to the abovementioned, today many regions with high economic potential do not use it effectively. Accordingly, even among the basic tasks on increase of investment attraction of region there can be singled out a task on recognition of assets of a territorial unit (natural, financial, productive, social and other potentials) and current resources monitoring. At that, there should be paid a special attention to state and municipal property of subjects of the Federation and to priority of its effective use.

SOURCES OF INFORMATION

1. <http://www.kapital-rus.ru> - the Internet-the magazine "Capital" magazine on investment opportunities of Russia".
2. <http://www.raexpert.ru> rating Agency "Expert RA".
3. <http://www.government.ru/> - the website of the Government of the Russian Federation.
4. <http://www.globfin.ru> - news of the world economy, Finance and investment.
5. <http://www.cfin.ru/> library management.

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

Попова Ирина Николаевна

Ст. преподаватель кафедры технологии и управление продажами, г. Москва

Зинцова Марина Владимировна

Канд. эк. наук, доцент кафедры технологии и управление продажами, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В настоящее время инновации, инновационные процессы и технологии стали областью внимания ученых и практиков, сформировав специальную научно-практическую область знаний – инновационный маркетинг. Инновационному маркетингу, доказавшему свою значимость, с каждым годом уделяется все больше и больше внимания, как на прикладном и функциональном уровнях, так и в исследованиях и теоретическом обосновании. В статье рассмотрено применение технологии iBeacon и преимуществ, которые она дает.

ABSTRACT

Presently innovations, innovative processes and technologies became the area of attention of scientists and practical workers, forming the special research and practice area of knowledge - innovative marketing. To the innovative marketing proving the meaningfulness, with every year more attention is spared all anymore, both on applied and functional levels and in researches and theoretical ground. Application of technology of iBeacon and advantages that she gives is considered in the article.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, инновационный маркетинг, технологии, iBeacon.

Keywords: marketing communications, innovative marketing, technologies, iBeacon.

iBeacon является новой технологией, которая базируется на основе BluetoothLowEnergy или BLE и используется как система позиционирования внутри помещений, которая позволяет различным компаниям отсылать рекламу на смартфоны потенциальных или реальных покупателей, находящихся недалеко от их точки присутствия. Дополнительные возможности настройки дают возможность отправлять различные пуш-нотификации клиентам, когда они входят в зону покрытия выделенного iBeacon. Так же, с помощью трилатерации возможно определять местоположение отдельных устройств. На практике любое устройство, поддерживающее Bluetooth 4.0 LE может стать iBeacon устройством. Поэтому можно найти соответствующие приложения на AppleiPhone, Android смартфонах, различных планшетах, ноутбуках и т.п.

Новая технология находит все больше и больше сфер применения и вариаций использования, однако на данный момент самая популярная область использования айбиконов – розничная торговля. Дело в том, что технология открывает новый уровень таргетирования как для ритейлеров, так и для брендов, в дополнение увеличивая уровень вовлеченности клиентов и предоставляя им новые возможности. Торговые сети, универмаги, торговые центры, а также торговые точки меньшего формата в США, Европе и уже в России исследуют возможности использования этой инновации. Ниже приведены примеры использования устройств iBeacon в магазинах:

1. *Промо-акции.* На данный момент самая востребованная и актуальная сфера действия iBeacon. В условиях глобальной мобилизации общества и увеличения присутствия Интернета в жизни пользователей, все больше и больше компаний хотят объединить свои online-магазины и offline-шопингом. Каждый день сотни людей ходят мимо магазинов, однако далеко не все они заходят в них. Биконы позволяют «вылавливать» проходящий трафик, рассылая интересные предложения и уведомления по мере попадания получателя в зону покрытия маячка. Розничные торговцы и рекламные партнеры таким способом могут отправлять индивидуализированные сообщения об акциях, оповещать о конкурсах, а также предлагать купоны на скидку или персонализированные программы лояльности для посетителей, в зависимости от их расположения (на территории торгового центра или конкретного магазина), времени суток, истории покупок и так далее;
2. *Навигация по торговому центру.* Иногда для посетителей торгового центра может быть проблемой найти нужный путь. GPS внутри помещения не обеспечивает должной точности прокладывания маршрута. Построение в торговом центре навигационной сети на основе iBeacon позволит пользователю, с помощью приложения работающего с iBeacon, найти себя на карте и сориентироваться. В будущем, такое приложение само может построить путь, учитывая интересы и предпочтения покупателя (основываясь на его личных данных или профиля в социальной сети), проведет по наиболее актуальным акциям и распродажам. Или система может фиксировать место входа посетителей для того, чтобы помочь им сориентироваться при возвращении к своим автомобилям или выходу.

3. *Информация о поведении покупателей в реальном времени перед совершением покупки.* Продавцы могут отслеживать посещения своих магазинов клиентами, пути их перемещения, а также конкретные места, где они дольше задерживаются. Владелец магазина может узнать, как долго покупатель находится перед тем или иным экраном, который может представлять дополнительный интерес. Затем, система может предложить дополнительную информацию - например, отзывы, или, в случае магазинов одежды - имеющиеся в наличии другие цвета и стили. Система запоминает последние покупки клиента и присылает ему соответствующие предложения, например, “Эти ботинки идеально подходят к кожаной куртке, которую вы купили две недели назад!”
4. *Аналитика трафика посетителей.* Владельцы торговых центров могут собирать информацию, где находятся наиболее ценные участки недвижимости в здании. В свою очередь владельцы розничных магазинов могут составить тепловую карту помещения, для создания наиболее эффективной схемы планировки, учитывать входящее и исходящее количество покупателей, длительность их нахождения в магазине.
5. “В нужном месте, в нужное время” – по сути, самая большая ценность технологии iBeacon. Размещенные внутри гипермаркетов или обычных магазинов, эти устройства могут отправлять уведомления покупателям в определенный момент времени, в определенном месте, максимально точно и локально, причем иногда именно тогда, когда человек может быть готов совершить покупку, но ему не хватает финального стимула. Пример такой ситуации: в тот момент, когда iBeacon обнаруживает смартфон посетителя в двух шагах от полки с оливковым маслом, на смартфон может быть отправлено сообщение со специальным предложением. Это может быть гораздо эффективнее, чем раздача дисконтных купонов, в надежде на то, что у посетителя, возможно, когда-нибудь закончится оливковое масло, и он вспомнит о таком-то магазине или обратит внимание на марку такого-то производителя. Конечно, основным местом внедрения подобных технологий являются большие торговые центры или гипермаркеты, однако и маленькие розничные магазины могут проводить рассылку уведомлений, например, для аудитории, проходящей мимо по улице.
6. Другими сферами использования технологии могут быть:
 - **Фестивали и конференции.** Посетители могут получить расписание события, карту и справочные материалы. На кинофестивале «Трайбека» зрители могли сориентироваться, когда и где покажут нужный им фильм именно с помощью информации полученной на мобильные устройства через iBeacon. Необычное же всего технологию использовали на Каннском кинофестивале. Официальное приложение показывало, кто из гостей где находится, а также отображало ссылку на профиль каждого в LinkedIn — так было удобнее налаживать бизнес-контакты.
 - **Дом.** Технология может использоваться для создание системы «умного» дома, которая, например, от-

слеживая нахождение владельца будет регулировать освещение в комнатах. Конечно, при условии, что мобильник находится при хозяине дома. Или при приближении к холодильнику телефон предложит открыть список покупок, чтобы записать цели для похода в магазин.

- **Музеи и выставки.** От текстовых аннотаций или QR-кодов можно уже отказаться. Куда удобнее расставить несколько маячков и подстраивать информацию текстового или аудиогuida под то место, где находится посетитель. Или можно собрать информации о том, какие экспонаты посетители предпочитают и как долго возле них находятся.
- **Гостиницы.** Маячок, установленный у ресепшена, улавливает гостей и выводит на экран информацию о постоянных клиентах. Оттуда можно узнать, историю брони человека, его пожелания и особенности, чтобы быстрее подыскать подходящий номер. Как результат постоянный клиент получает особо внимательный подход и наилучший сервис.
- **Организация свиданий.** Маячки в барах улавливают людей с поддерживаемыми приложениями. Если посетители хотят с кем-нибудь познакомиться, то получают уведомление, через которое смогут увидеть профили тех, кто находится поблизости.
- **Комнаты и залы ожидания.** Технология может обеспечить получение цифровых версий новых журналов в замен чтения старых, пока вы ждете в парикмахерской или у врача.
- **Транспорт.** Аэропорты могут упростить навигацию, предупреждать пассажиров, какие документы, когда предъявлять, и рассказывать, что их ждёт на борту самолёта.
- **Игры.** Сейчас разработчики игр, которые хотят внедрить определение местоположения в геймплей, ограничены службами геолокации от Apple. Последние, в свою очередь, не предназначены для получения точной информации, особенно в помещениях. С помощью BluetoothLowEnergy и специальных «маячков», установленных в том или ином месте, iBeacons сможет передавать данные о местонахождении пользователей различным приложениям на iPhone с точностью до нескольких шагов. Поэтому технология может использоваться в целой новой категории игр,

где пользователи смогут взаимодействовать друг с другом, но уже в реальных местах. Пример такого приложения - TinyTucosons. Основная идея игры — путешествовать по миру и «захватывать» любимые места: что-то между игрой, где пользователь строит собственный город, и популярным геолокационным сервисом Foursquare.

Усиление конкуренции в розничной торговле вынуждает ритейлеров постоянно искать новые возможности коммуникации с потенциальными покупателями и развитие новых технологий дает им эти возможности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вердиан В.А. Секреты успешного интернет-маркетинга. Руководство для тех, кто мечтает вывести свой бизнес на новый уровень.- М.: Книжный мир, 2011.-160с.
2. Инновационные маркетинг и маркетинг инноваций в системе конкурентных преимуществ фирмы. [Текст]. Курчеева Г.И, Макурина Ю.А.- Современная конкуренция, 2012, №6.
3. Лихобабин В. К. Инновации в области маркетинга и перспективы их развития [Текст] / В. К. Лихобабин, Е. М. Карыгина // Экономическая наука и практика: материалы III междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. — С. 91-95.
4. Маркетинг и современность: Сборник научных статей к научно-практическому круглому столу на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики» от 7 декабря 2010 года. Под общей редакцией Карповой С.В. Отв. Ред.: Стыцок Р.Ю., О.Б. Авдиенко. - М.: ООО «Эльф ИПР»,2010. - 341с.
5. Ries E. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses.-Crown Business; First edition, 2011.
6. Блог об инновационном маркетинге // <http://invmark.blogspot.ru/>
7. Шустов А. А. Молодой ученый. Электронный ресурс. // <http://www.moluch.ru/archive/56/7685/>

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

Пьянова Марина Владимировна

*к.э.н., доцент Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, Москва*

Лавник Роман Викторович

к.э.н., генеральный директор ООО «Мостакс», Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены льготы социального характера по налогам на имущество организаций и имущество физических лиц. С помощью методов описания и обобщения выявлены отдельные причины низкой эффективности и результативности указанных налоговых льгот. Для изучения объемов предоставляемых льгот использовались методы сравнения, анализа статистических данных, графический метод представления информации, авторские расчеты. Авторами отмечена общая тенденция к сокращению количества налогоплательщиков, применяющих льготы социального характера, в связи с чем, для России остается актуальной проблема мониторинга налоговых льгот на основе оценки их результативности и эффективности.

ABSTRACT

In article privileges of social character on the property taxes of the organizations and property of natural persons are considered. By means of methods of the description and generalization the separate reasons of low efficiency and productivity of the specified tax privileges are established. For studying of volumes of the provided privileges methods of comparison, the analysis of statistical data, a graphic method of submission of information, author's calculations were used. Authors noted the general tendency to reduction of number of the taxpayers applying privileges of social character in this connection, for Russia there is actual a problem of monitoring of tax privileges on the basis of an assessment of their productivity and efficiency.

Ключевые слова

Налоговые льготы, социальная поддержка граждан, эффективность налоговых льгот, налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц, имущественное налогообложение, мониторинг налоговых льгот.

Keywords *Tax privileges, social support of citizens, efficiency of tax privileges, property tax of the organizations, property tax of natural persons, property taxation, monitoring of tax privileges.*

Современное имущественное налогообложение предусматривает широкое и не всегда обоснованное использование налоговых льгот социального характера, что, с одной стороны, выгодно налогоплательщикам и стимулирует их, но, с другой стороны, усложняет механизм налогообложения, исчисления, уплаты налогов и контроля со стороны уполномоченных государственных органов. Кроме того, многочисленные льготы зачастую не являются адресными, и могут использоваться лицами, не нуждающимися в мерах поддержки со стороны государства. В связи с вышесказанным для России остается актуальной проблема мониторинга налоговых льгот на основе оценки их результативности и эффективности.

По данным Федеральной налоговой службы удельный вес имущественных налогов в структуре доходов консолидированного бюджета РФ незначителен, и составляет около 7%. В структуре доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ доля имущественных налогов более весома – на уровне 15% за анализируемый период [7].

Невысокая оценка этих налогов объясняется также несущественным влиянием на налоговую нагрузку граждан и организаций [2, с. 175]. Например, в 2013 году доля налога на имущество физических лиц в среднестатистических доходах населения составляла 1,38%, в 2014 году – 1,65%. Для сравнения – уровень налоговой нагрузки в отношении имущества физических лиц в большинстве штатов США существенно выше 5-7% [9].

Региональный и местный статус имущественных налогов подразумевает, что при установлении имущественных налогов законодательные органы субъектов РФ и представительные органы муниципальных образований имеют возможность дифференцировать подход к предоставлению льгот, исходя из территориальных особенностей.

В основных направлениях налоговой политики на 2015-2017 гг. предложено передать полномочия по введению и определению параметров льгот по федеральным налогам в части доходов, поступающих в местные бюджеты, на соответствующий уровень государственного управления [1]. Данные предложения не лишены целесообразности, поскольку местные власти, располагая реальными данными о социальной ситуации на подведомственной территории, могут более оперативно и эффективно реализовать меры социальной поддержки в части предоставления льгот имущественного характера. Однако как показывают результаты проведенного исследования, далеко не все субъекты Федерации готовы к расширению своих полномочий: льготы социального характера по имущественным налогам часто не имеют адресного характера, оценка их эффективности не проводится.

Для исследования по итогам 2014 года были выбраны 10 регионов, не получающих дотации из федерального бюджета на выравнивание бюджетной обеспеченности, а также 10 регионов, являющихся крупнейшими получателями таких дотаций [8].

Таблица 1.
Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации на 2014 год.

Субъекты Российской Федерации	Объем средств, тыс. руб.
Москва	-
Московская область	-
Санкт-Петербург	-
Ленинградская область	-
Республика Татарстан	-
Самарская область	-
Тюменская область	-
Ханты-Мансийский а. о.	-
Ямало-Ненецкий а. о.	-
Сахалинская область	-
Тамбовская область	9 020 605
Забайкальский край	9 208 966
Ставропольский край	11 137 156
Республика Тыва	11 928 631
Республика Бурятия	13 735 969
Алтайский край	16 196 492
Чеченская Республика	19 359 165
Камчатский край	33 835 300
Республика Дагестан	43 777 806
Республика Саха (Якутия)	50 714 168
Российская Федерация	439 771 940

В большинстве вышеперечисленных регионов активно применяются налоговые льготы социального характера, как установленные НК РФ, так и введенные законодательными органами власти соответствующих субъектов РФ.

По группе регионов, не получающих дотации, доля налогоплательщиков, применяющих льготы по налогу на имущество организаций в среднем составляла в 2013 году 8,2%, 2014 году - резко увеличилась до 18,4%, и намного превысила среднероссийский показатель – 11%. В регионах, получающих наибольшие суммы дотаций на выравнивание бюд-

жетной обеспеченности, доля организаций, применяющих льготы оказалась в 2013 году – 11,5%, и в 2014 г. - 10,9%.

При этом в 2013 году в первой группе регионов доля организаций, получающих федеральные льготы социального характера, в общем количестве «льготников» составила 5,1%, во второй группе – 13,7%. В 2014 году наблюдается тенденция к сокращению количества организаций - социальных льготников по обеим анализируемым группам – до 4,9% и 11,2% соответственно.

Законодательные органы субъектов РФ располагают возможностью устанавливать региональные налоговые льготы

и основания их применения налогоплательщиками. В первой группе региональными преимуществами в 2013 году воспользовались 15301 организация, что составляет 85,5% всех налогоплательщиков, использующих льготы по налогу на имущество организаций, в 2014 году - 14257 организации, или 84,5%.

Во второй группе эти показатели составили в 2013 году 2227 организаций или 78,9% налогоплательщиков, применяющих льготы, в 2014 году эти величины сократились и составили 1563 организации и 68,2% соответственно.

Следует также отметить, что в региональном законодательстве некоторых субъектов РФ полностью отсутствуют льготы социального характера по налогу на имущество организаций, - в Алтайском крае, Республике Тыва, Республике Бурятия.

Наблюдается общая тенденция к сокращению количества налогоплательщиков, применяющих льготы социального характера по налогу на имущество организаций. Тенденция распространяется на обе анализируемые группы регионов, однако по группе дотационных регионов она является более выраженной. Дотационные регионы более склонны использовать бюджетные ресурсы для обеспечения социальной стабильности на своей территории, нежели проводить самостоятельную налоговую политику в этой части, предоставлять налогоплательщикам льготы имущественного характера и проводить оценку их эффективности.

Аналогичный анализ можно провести по данным Федеральной налоговой службы о налоговой базе и структуре начислений по налогу на имущество физических лиц [7].

В I группе регионов доля налогоплательщиков, применяющих льготы по налогу на имущество физических лиц, в среднем составляла в 2013 году 35,9%, 2014 году – снизилась до 33,2%. Во II группе регионов доля лиц, использовавших льготы, оказалась в 2013 году – 33,5%, и значительно выше в 2014 – 41,9%. Средние по России показатели составили в 2013 году 35,4%, и в 2014 году – 36,8%.

При этом в 2013 году в первой группе регионов доля граждан, получающих льготы, установленные федеральным законодательством, в общем количестве «льготников» составила 89,1%, во второй группе – 99,3%. В 2014 году наблюдается тенденция к незначительному сокращению количества льготников по второй группе – 99% и 84,4% соответственно.

Помимо федеральных льгот налогоплательщики могут воспользоваться местными льготами, установленными решениями представительных органов муниципальных образований. В первой группе «местными преимуществами» в 2013 году воспользовались 68939 чел., что составляет 1% всех налогоплательщиков, использующих льготы по налогу на имущество физических лиц, в 2014 году - 59482 чел. или 1%.

Во второй группе эти показатели составили в 2013 году 9973 чел. или 0,7% налогоплательщиков, применяющих льготы, в 2014 году эти величины немного увеличились и составили 12697 чел. и 1% соответственно.

В абсолютном выражении количество лиц, использующих право на льготы по налогу на имущество физических лиц в Российской Федерации увеличилось в 2014 году по сравнению с 2013 г. на 277 тыс. чел. По группам анализируемых регионов тенденции были разными: по I группе число льготников сократилось на 533 тыс. чел., по II группе – напротив, возросло на 327 тыс. чел.

Как уже было упомянуто для Российской Федерации остается актуальной проблема оценки эффективности налоговых льгот [3, с.235]. Объектом мониторинга налоговых льгот социального характера по имущественным налогам должны быть социальные результаты, в числе которых - улучшение финансового положения путем увеличения доходов малообеспеченных слоев населения, пенсионеров, инвалидов и лиц, имеющих на иждивении несовершеннолетних детей, повышение доступности жилья, увеличение социальных расходов организаций, развитие социальной сферы и т.д.

Критериями результативности социальных налоговых льгот *по налогам с физических лиц* являются потребность в этих льготах и их значимость для налогоплательщиков. По налогу на имущество физических лиц для расчетов были использованы данные Росстата [6] и ФНС России. Потребность в льготах может быть выражена через показатели доли населения, денежные доходы которого не превышают определенного в стране минимума доходов в общей численности населения (авторские расчеты).

Значение этих показателей составило 15,4 млн. чел. (или 10,7%) в 2012 году и 15,5 млн. чел. (или 10,8%) в 2013 г. Приведенные цифры косвенно характеризуют возрастающую потребность в социальных льготах, так как численность населения, доходы которого ниже прожиточного минимума, увеличивается [5, с.289]. Разница между ними говорит о нерезультативности применяемых мер поддержки.

Существенность для налогоплательщиков социальных налоговых льгот рассматриваемой группы можно определить показателями:

1. Годовая и (или) среднемесячная сумма экономии на налогах.

В среднем по России величина экономии на налоге на имущество физических лиц составила на одного налогоплательщика в 2012 году – 706,09 руб. или 58,85 руб. ежемесячно; в 2013 году – 838,61 руб. или 69,89 руб. ежемесячно; в 2014 году – 940,11 руб. или 78,34 руб. ежемесячно.

2. Удельный вес этой экономии в годовых и (или) среднемесячных доходах льготизируемых категорий населения. В 2012 году экономия на налоге на имущество физических лиц составляла ежемесячно 6% доходов населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума; в 2013 году этот показатель увеличился до 7%. Статистические данные о численности населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума в 2014 году отсутствуют, что делает невозможным расчет экономии на налоге за указанный период.

3. Отношение суммы экономии на налогах к стоимости общей и (или) специальной минимальной потребительской корзины (покупательной способности экономии на налогах). Покупательная способность экономии на налоге на имущество физических лиц в 2012 году составляла 11%, в 2013 году оставалась без изменений – 11%.

Рассчитанные показатели результативности позволяют говорить, что при незначительном увеличении экономии на налоге, и росте доли этой экономии в доходах социально незащищенных граждан, налоговые льготы по данному налогу нельзя назвать результативными, так как покупательная способность экономии на налоге не изменилась, а численность населения с доходами ниже прожиточного минимума увеличилась. За анализируемый период налоговые льготы нельзя считать результативными, что делает нецелесообразным оценку их эффективности.

Критериями результативности социальных налоговых льгот по налогам с организаций являются [4,с.117]:

1. Положительная динамика роста определенных социальных расходов организаций. По данным о налоговых расходах бюджетной системы РФ по видам налоговых льгот, отдельные виды социальных расходов организаций существенно увеличились [1].

- расходы работодателей по договорам на оказание медицинских услуг, заключенным в пользу работников на срок не менее одного года с медицинскими организациями неуклонно возрастают: в 2011 г. они составили 447 996 тыс. рублей, в 2012 г. – 591 779 тыс. рублей, в 2013 г. – 650 166 тыс. рублей. Темпы роста указанных расходов составили 132% в 2012 и 109,8% в 2013 гг.
- расходы на возмещение затрат работников по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения в 2011 г. составили 338 070 тыс. рублей, в 2012 г. – 650 127 тыс. рублей, в 2013 г. – 903 138 тыс. рублей. Темпы роста указанных расходов 192% и 138% соответственно.

В приведенных примерах значения приростных показателей могут указывать на результативность рассматриваемых налоговых льгот, однако не свидетельствуют о расходовании организациями средств на меры социальной поддержки граждан.

2. Динамика развития отдельных сегментов социальной сферы. Для анализа результативности мер социальной поддержки населения рассмотрена динамика отдельных показателей по основным сегментам социальной сферы: здравоохранению, образованию, жилищным условиям.

Число врачебных амбулаторно-поликлинических организаций составляло по данным Росстата в 2011 году 16,3 тыс., в 2012 г. – 16,5 тыс., в 2013 г. – 16,5 тыс. Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений за исследуемый период увеличилась незначительно: 2011 г. – 260,6 посещ./в смену, 2012 г. – 263,7 посещ./в смену, 2013 г. – 264,5 посещ./в смену. Численность лиц, которым оказана скорая медицинская помощь амбулаторно и при выездах в 2011 г. – 50 292 971 чел., в 2013 г. – 50 173 682 чел., в 2013 г. – 48 051 845 чел.

Число общеобразовательных учреждений в 2011 г. составляло 47, 7 тыс., в 2012 г. – 46,2 тыс., в 2013 г. – 44,7 тыс. Число дошкольных образовательных учреждений также сокращалось за исследуемый период: 44,9 тыс. – в 2011 г, 44,3 тыс. – в 2012 г., 43,2 – в 2013 г. Однако, обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных образовательных учреждениях незначительно возросла: с 592 мест на 100 детей в 2012 году до 600 мест на 1000 детей в 2013 г. Данные 2012 года отсутствуют.

Удельный вес числа семей, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилье, практически не менялся за исследуемый период: в 2011 г. – 2799 тыс. семей, в 2012 г. – 2748 тыс. семей, в 2013 г. – 2683 тыс. семей, в 2014 г. – 2716 тыс. семей.

Критерием эффективности таких результативных социальных льгот является их экономическая целесообразность для государства с точки зрения понесенных потерь доходов бюджетной системы [4,с.117]. С учетом того, что темпы роста социальных расходов организаций и бюджетных расходов на социальную сферу опережают развитие отдельных сегментов социальной сферы, можно говорить о неэффек-

тивности социальных налоговых льгот по налогу на имущество организаций.

По результатам анализа эффективности налоговых льгот социального характера по имущественным налогам можно сделать несколько заключений:

1. Льготы социального характера по имущественным налогам для физических лиц и организаций имеют разные результаты - непосредственное снижение налоговой нагрузки для налогоплательщика и необходимость расходования сэкономленных средств на социально значимые цели.
2. Единого для всех субъектов РФ регламента оценки результативности и эффективности применяемых льгот в настоящий момент не существует, в большинстве анализируемых регионов такая оценка не проводится. Современная статистическая база не отвечает требованиям эффективной организации мониторинга: имеющиеся данные по статистике льгот представляются недостаточно подробно и оперативно.
3. Одной из проблем оценки эффективности льгот по имущественным налогам является отсутствие общепризнанных стандартов результативности. Причем многие из этих показателей носят номинальный характер и их изменения могут быть оценены только по двоичной системе: улучшился показатель или не улучшился.
4. Объемы предоставляемых льгот по регионам прямо не коррелируют с объемами дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, но наблюдается тенденция, что дотационные регионы не заинтересованы в проведении самостоятельной налоговой политики в части социальной поддержки граждан. В ряде субъектов РФ региональные и местные льготы по имущественным налогам не предусмотрены.
5. Применяемые льготы социального характера по налогу на имущество физических лиц и налогу на имущество организаций нерезультативны и неэффективны вследствие несоответствия темпов роста объемов предоставляемых льгот и темпов роста показателей уровня жизни населения, развития отдельных сегментов социальной сферы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Основные направления Налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.
2. Актуальные проблемы развития налоговой системы России в первом десятилетии 21 века // Монография под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: Финуниверситет. – 2011.
3. Баннова В.А., Князева М.В. Проблемы и пути совершенствования оценки эффективности налоговых льгот // Известия Иркутской государственной экономической академии. – Т.6, №3. – 2015.
4. Барулин С.В., Казак А.Ю., Слепухина Ю.Э. Оптимизация налоговых льгот на основе из оценки // Вестник УрФУ. Серия Экономика и управление. - №6.- 2014.
5. Курков И.И., Пьянова М.В. Налог на недвижимость физических лиц в России: проблемы и перспективы // Налоги и налогообложение – 2015. - № 4 (130).

6. Официальный сайт Росстата www.gks.ru
7. Официальный сайт ФНС России www.nalog.ru
8. Официальный сайт Минфина России www.minfin.ru
9. Данные U.S.Census Bureau: Tax Foundation calculations.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ С ПОЗИЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Руйга Ирина Рудольфовна

ФГАОУ ВО «СФУ», доцент, канд. экон. наук, Красноярск

Русских Ольга Игоревна

ФГАОУ ВО «СФУ», студентка 5 курса, Красноярск

Аннотация: В данной статье выполнен анализ параметров внешнеэкономической деятельности Красноярского края, характеризующих эффективность механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности, с учетом влияния совокупности внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: Российская Федерация, Красноярский край, внешнеэкономическая безопасность региона, национальная безопасность, экономическая система

Abstract: In this article, the analysis of the parameters of foreign trade activities of the Krasnoyarsk Territory, characterizing the effectiveness of a mechanism to ensure the security of foreign trade, combined with the influence of external and internal factors.

Key words: Russian Federation, Krasnoyarsk Territory, the foreign security of the region, national security, economic system.

Внешнеэкономическая безопасность государства представляет собой устойчивое к внешним и внутренним угрозам состояние удовлетворенности интересов страны во внешнеэкономической сфере хозяйственной деятельности, гарантирующее рост уровня и качества жизни его населения. При этом неотъемлемой частью внешнеэкономической безопасности государства является безопасность каждого её субъекта. Региональная безопасность представляет собой самостоятельную подсистему национальной безопасности, которая затрагивает производственную, финансовую, социальную, демографическую, внешнеэкономическую, продовольственную и иные сферы, лежащие в основе оценки социально-экономического положения в регионе [1]. Так в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года отмечено, что стабильному состоянию национальной безопасности отвечает сбалансированное, комплексное и системное развитие её субъектов. Поэтому, учитывая региональность российской экономики и значительную дифференциацию регионов по степени вовлеченности и характеру участия в мировых воспроизводственных процессах, вопросы обеспечения региональной внешнеэкономической безопасности в условиях экономической и политической нестабильности приобретают особую актуальность [2].

Красноярский край занимает первое место в Сибирском федеральном округе по объемам валового регионального продукта с постоянной тенденцией увеличения. После спада промышленного производства в обрабатывающих отраслях, снижения показателей в лесном комплексе, строительстве, транспорте и торговле, начиная с 2010 года, в регионе от-

мечается восстановление экономики, что стало возможным в связи с продолжением реализации крупных инвестиционных проектов, а также адаптацией предприятий к новым экономическим условиям. Кроме этого, основной вклад в динамику показателя внесла развивающаяся нефтедобывающая отрасль, объем валовой добавленной стоимости, которой вырос за 2010 год на 75,9%.

В 2014 году министр финансов Красноярского края В.В. Бахарь прогнозировал увеличение ВРП до отметки 1 трлн 345 млрд рублей, что позволило бы войти в первую десятку регионов, формирующих основную долю ВВП Российской Федерации [3].

Главной движущей силой экономики Красноярского края является промышленное производство. Ключевые отрасли Красноярского края играют существенную роль не только на государственном, но и на мировом уровне. Так в регионе производится более 80% общероссийского объема никеля (или 20% мирового производства), более 70% меди, около 30% первичного алюминия, почти 98% металлов платиновой группы. По объемам добычи золота край выходит на первое место в России, обеспечивая 18% российской добычи, в общероссийском выпуске нефти регион обеспечивает 2,5% нефтедобычи, 0,3% добычи газа [4].

Благодаря значительным запасам металлических руд, наличию энергетических ресурсов, и тяжелой индустрии, край является абсолютным лидером среди регионов страны по выработке промышленного продукта на одного жителя, на регион приходится 3,2 % всего объема промышленной продукции, произведенной на территории России.

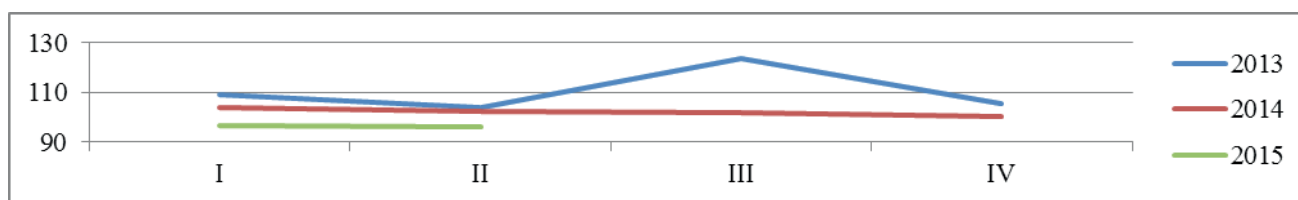


Рисунок 1 – Индекс промышленного производства в Красноярском крае за период с 2013 по II квартал 2015 года (в % по отношению к предыдущему периоду)

За последние три года темпы роста индекса промышленного производства Красноярского края превышали общероссийские, что является положительным фактом для экономики региона. Однако эта тенденция обусловлена лишь увеличением выпуска продукции. Так, по данным министерства экономики и регионального развития, предприятия 6-ти из 14-ти видов деятельности обрабатывающей промышленности региона в 2014 году нарастили выпуск продукции. В частности это металлургическое производство и производство строительных материалов, металлических изделий, строительных материалов и т.д.

Тем не менее, в отдельных отраслях продолжилось снижение производства, зафиксированное ещё в 2013 году. В их

числе – производство пищевых продуктов; обработка древесины; целлюлозно-бумажное производство, производство нефтепродуктов. В частности, снижение в производстве нефтепродуктов произошло из-за аварии на Ачинском НПЗ в июне текущего года.

Мощная в первую очередь ресурсно-сырьевая, а также промышленная база позволяет краю входить в число 10 регионов-лидеров по объемам инвестиций в основной капитал, а также обеспечивать безусловное лидерство по данному показателю среди регионов Сибирского федерального округа.

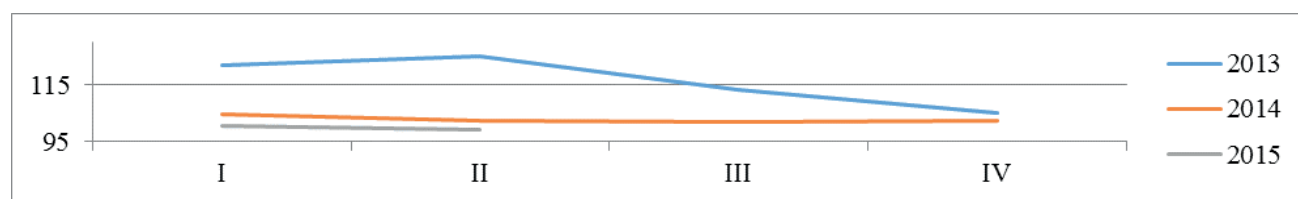


Рисунок 2 – Динамика добычи полезных ископаемых в Красноярском крае за период с 2013 по II квартал 2015 года (в % по отношению к предыдущему периоду)

Инвестиционный процесс в крае характеризуется высокой динамикой. Даже в кризисном 2009 г. объем инвестиций в основной капитал вырос в сопоставимых ценах к предыдущему году на 17,8%. Снижение физического объема инвестиций в 2013 г. (на 3,9%) и в 2014 г. (на 12,1%) связано с объективными причинами – завершением общестроительных работ и выходом на стадию производства продукции по ряду крупнейших проектов: ЗАО «Ванкорнефть», ОАО «Богучанская ГЭС», «Богучанский алюминиевый завод». Кроме этого отмечено снижение инвестиционной активности крупнейшего на территории края промышленного предприятия ОАО «ГМК «Норильский никель». В то же время в 2014 г. по объему и темпам роста инвестиций в основной капитал Красноярский край сохранил лидерство в Сибирском федеральном округе и присутствие в первой десятке инвестиционно активных регионов Российской Федерации (девятое место).

Основой развития Красноярского края являются крупные инвестиционные проекты. При этом их портфель постоянно пополняется новыми масштабными проектами, обеспечивающими приток новых инвестиций в региональную экономику.

Основные проблемы инвестиционного развития Красноярского края в основном определяются: недостаточной диверсификацией инвестиционной деятельности по территории края и по объектам вложений; недостаточным уровнем развития инфраструктуры; высокими инвестиционными издержками; высоким уровнем потенциальных экологических рисков [5].

Красноярский край входит в число 15 субъектов Российской Федерации, которые обеспечивают в совокупности более 70% её товарообмена с иностранными контрагентами и традиционно является одним из крупнейших экспортно-ориентированных регионов страны. На протяжении ряда лет край наращивает объемы продаж, и стабильно занимает 3-4 места в России по объему экспорта, который составляет 70-80 % в структуре внешней торговли. Данный фактор развития экономики края также способствует развитию внешнеэкономических связей с зарубежными странами, особенно с теми чьи, запасы природных ресурсов низки.

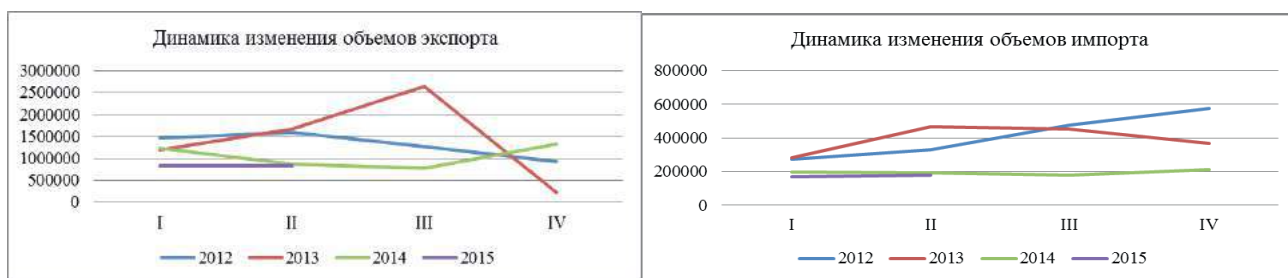


Рисунок 3 - Динамика объемов экспорта и импорта Красноярского края за период с 2012 по II кв. 2015 г. (тыс. долл. США)

Наиболее важными внешнеторговыми партнерами Красноярского края являются: Нидерланды – 2878,7 млн.долл. США (41%), Китай – 1023,7 млн. долл. (15%), США – 549,2 млн. долл. (8%), Швейцария – 253,3 млн. долларов (4%), Германия - 244,4 млн. долл. (3,4%) в объеме внешнеторгового оборота. Основной объем экспортных (97%) и импортных (94%) поставок края по-прежнему ориентированы на страны дальнего зарубежья. Доля стран СНГ соответственно составляет – 3 % и 6 %.

Основная доля экспорта (78%) приходится на металлы и изделия из них, а также древесину (10%) и минеральные продукты (6%). Импорт на 40% состоит из продукции химической промышленности, машиностроительной продукции (30%), а также металлы и изделия из них (14%) [6].

Итак, обобщая проведенный анализ, следует сделать вывод, что на данный момент Красноярский край - прогрессивно развивающийся субъект Российской Федерации, что подтверждают следующие факты: положительная динамика ВРП на протяжении последних 5 лет; 10 место по объемам ВРП среди регионов РФ (2013 год); промышленное производство и добыча полезных ископаемых региона занимают лидирующие позиции и играют существенную роль не только на государственном, но и на мировом уровне; темпы роста индекса промышленного производства края превышают общероссийские; на территории края реализуются крупные инвестиционные проекты.

Однако есть и проблемы, на которые следует обратить внимание, а именно: большая доля износа основных фондов (2013 г. - 46,6%); низкие показатели эффективности оказания различных государственных услуг для бизнеса, малоэффективные механизмы поддержки инвестиционной деятельности, низкий уровень развития малого предпринимательства и его поддержки; узкосырьевая направленность региональной экономики.

Обеспечение внешнеэкономической безопасности региона должно основываться на регулировании внешнеэкономических отношений на трех уровнях: технико-экономическом, затрагивающем структурные и технические характеристики производственного процесса, социально-экономические пропорции, определяющие основные направления экономического развития региона; социально-экономическом, связанном с обеспечением личностных интересов и потребностей в экономике. Отношения, складывающиеся на данном уровне, обуславливают трудовую мотивацию населения, экономическое благополучие и удовлетворенность населе-

ния, определяют социальную стабильность или напряженность; организационно-хозяйственном, направленном на развитие инфраструктуры и упорядочение отношений в сфере экономики посредством управленческих механизмов (организационных, контролирующих и мотивационных).

Таким образом, в Красноярском крае сформировался мощный внешнеэкономический сектор, определяющий развитие всей экономики региона. В результате социально-экономическое благополучие края ставится в зависимость от противоречивых процессов мирового хозяйства. Поэтому актуальным становится научно-обоснованное решение проблемы обеспечения внешнеэкономической безопасности именно на уровне субъекта Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Рейтинг субъектов РФ Сибирского федерального округа по основным показателям социально - экономического развития за 2010 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.r19.ru> (дата обращения: 23.09.2015)
2. Н.В. Фирюлина, А.И. Смирнов, Д.Е. Кацик Принципы формирования механизма обеспечения внешнеэкономической безопасности региона
3. Доклад министра финансов Красноярского края В.В. Бахаря на публичных слушаниях по проекту краевого бюджета на 2015 год и плановый период 2016-2017 годов URL: <http://minfin.krskstate.ru> (дата обращения: 25.09.2015)
4. Официальный сайт Центрально-Сибирской промышленно-торговой палаты URL:<http://www.csftp.ru/> (дата обращения: 25.09.2015)
5. Владимирова О.Н., Руйга И.Р., Кацик Д.Е. Совершенствование процедуры отбора региональных инвестиционных проектов в системе предоставления государственной поддержки на примере Красноярского края // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (47). – С. 353-356.
6. Сетевое издание «Интерфакс-Россия» URL: <http://www.interfax-russia.ru/> (дата обращения: 25.09.2015)
7. Кацик, Д.Е. Теоретические аспекты экономической безопасности региона как субъекта внешнеэкономических отношений (на примере Красноярского края). дис канд. экон. наук: 08.00.01/ Кацик Дарья Евгеньевна. – Красноярск, 2003. – 200с.

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Сафронова Анастасия Анатольевна,
доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики и управления в социальной сфере, ФГБОУ ВПО
«Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Москва*

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы этапы развития экономического цикла. Отмечено, что этап депрессии в экономическом цикле состоит из двух фаз эмиссии и оживления, для которых характерно увеличение и снижение темпов экономического спада. Рассмотрены технологические процессы нового экономического цикла. Сделан вывод о том, что циклические колебания в общественной жизни, как формы потребления, и в промышленном производстве, как формы предложения, неразрывно связаны с инновационными процессами.

Ключевые слова: *экономический цикл, исследования, фазы, формы, экономический кризис, технологические процессы, концепция.*

INNOVATIONS AS BASIS OF CYCLIC DEVELOPMENT OF ECONOMY

*Safronova A. Anastasia,
doctor of economic Sciences, Professor of Department of Economics and Management in the social sphere,
The Federal State-Funded Educational Institution of
Higher Professional Education "Financial University
under the Government of the Russian Federation", Moscow*

ABSTRACT

In article stages of development of a business cycle are investigated. It is noted that the depression stage in a business cycle consists of two phases of issue and revival for which the increase and decrease in rates of economic recession is characteristic. Technological processes of a new business cycle are considered. The conclusion that cyclic fluctuations in public life, as consumption forms, and in industrial production as offer forms, are inseparably linked with innovative processes is drawn

Keywords: *business cycle, researches, phases, forms, economic crisis, technological processes, concept*

Экономический цикл может быть представлен в виде двух этапов (рис. 1):

1. становление нового экономического цикла в неблагоприятных условиях экономического кризиса как фаза депрессии, (нижняя темная часть экономического цикла);
2. становление новых способов производства и общественного потребления как фаза экономического развития, (верхняя светлая часть экономического цикла).

На рис. 1 также показаны основные общие формы, направления развития и отличия большой экономической волны от экономического цикла. Фаза роста волны показана сплошной черной линией, а фаза падения изображена в виде двойной сплошной линии. Фаза роста экономической волны состоит из процессов оживления и процветания, а фаза падения экономической волны состоит из процессов экспансии и эмиссии [1].

В данном исследовании этап развития в экономическом цикле состоит из двух фаз процветания и экспансии, для которых характерно увеличение и снижение темпов экономического развития. Этап депрессии в экономическом цикле состоит из двух фаз эмиссии и оживления, для которых характерно увеличение и снижение темпов экономического спада. Для светлой части экономического цикла характерен

рост и снижение значений темпов экономического развития. Для темной части экономического цикла характерен рост и снижение значений темпов экономического спада.

Точка экономического кризиса располагается в нижней части экономического цикла и означает момент определения нового стратегического направления хозяйственного развития, что означает завершение процесса экономического спада и начало процесса экономического роста [2].

Рост производства стимулирует снижение издержек, что влечет за собой изменение цен и увеличение спроса. Этот мультипликатор разворачивается по всей технологической цепочке нового экономического цикла и приводит к росту его эффективности вплоть до исчерпывания возможностей совершенствования новых технологий. Действие мультипликатора роста прекращается не сразу, а в соответствии с перенакоплением ресурсов, что приводит к сокращению производства по всей цепи в связи с возникновением кризиса перепроизводства. С достижением экономическим циклом пределов роста и падением прибыльности его производств начинается перераспределение его ресурсов в сторону производительных сил. Начало этапа экономической депрессии требует социальных и институциональных нововведений, которые снимают социальную напряженность общественного развития [3].

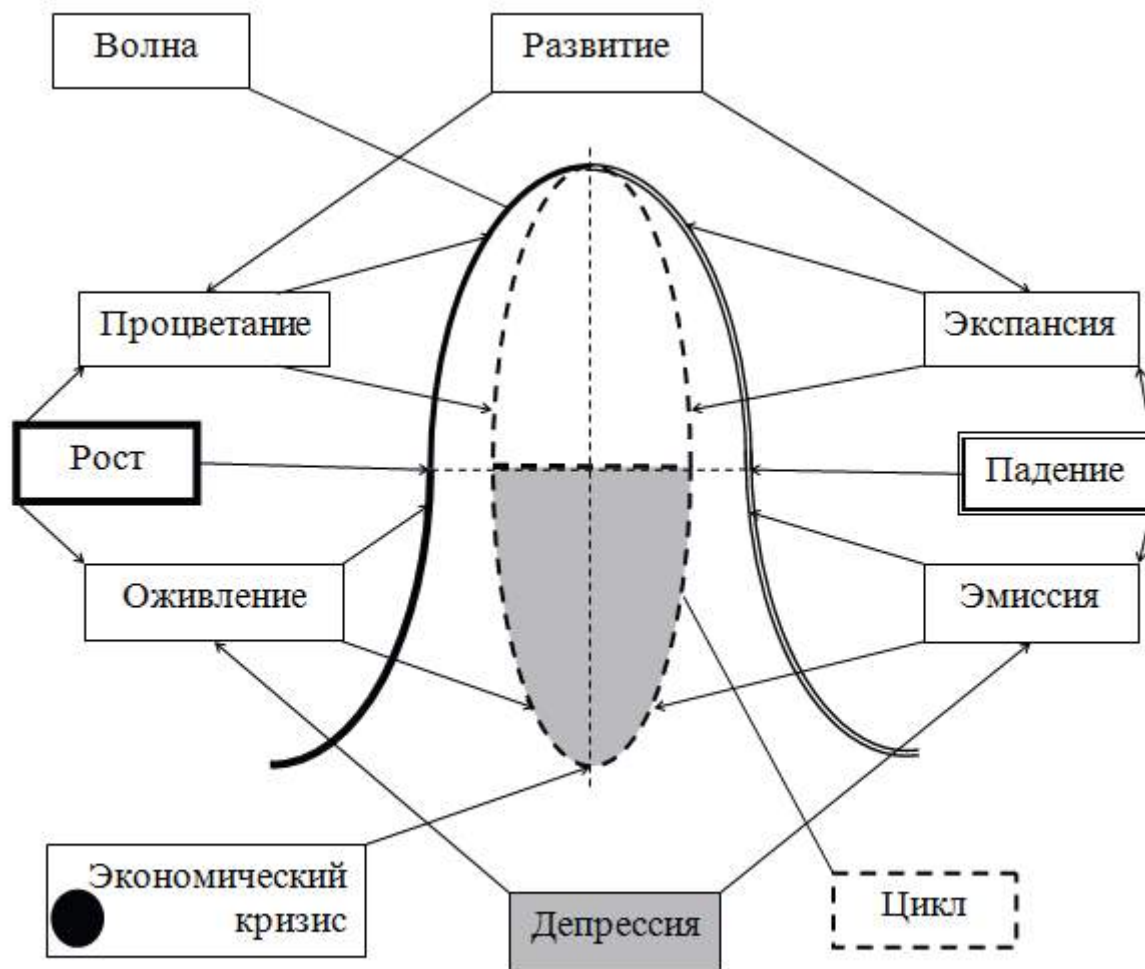


Рис. 1- Структура большого экономического цикла и длинной волны в пространственно-временных координатах

Технологические процессы нового экономического цикла используют сырье и энергию предыдущего, интегрируют их в свой воспроизводственный контур. Он зарождается, когда в его хозяйственной структуре доминируют последствия экономического кризиса, оказывающего негативное влияние на его развитие. Однако с достижением экономическими циклами максимальных значений экономической эффективности начинается перераспределение ресурсов в технологические цепи новых технологических процессов.

В исследовании длинных волн больших экономических циклов установлена взаимозависимость между падениями и подъемами хозяйственной активности экономических систем, которые определяются негативными или позитивными отношениями между производительными силами и производственными отношениями, а также результатом политических конфронтаций, приводящих к региональным и мировым конфликтам. В результате разрешения спорной ситуации определяется вектор дальнейшего экономического развития, который формируется в результате взаимодействия производительных сил и производственных отношений, уровни развития которых характерны для текущего момента времени [4].

На основании вышеприведенного анализа напрашивается вывод о том, что циклические колебания в общественной жизни, как формы потребления, и в промышленном производстве, как формы предложения, неразрывно связаны с

инновационными процессами, как формы обновления, т.к. в основе любого экономического цикла лежат те или иные инновации. Очевидно, что преодоление кризисов и спадов через инновационное обновление капитала возможно с помощью технических, технологических, управленческих и организационных нововведений, не доводя политические и экономические противоречия до вооруженных конфликтов.

Традиционные направления западной экономической науки, включая неоклассическую теорию и неокейнсианство, оказались неспособными дать сколько-либо убедительное объяснение причин депрессий и подъемов. Необходимость объяснения подобных аномалий и поиск путей оживления экономики стимулировали развитие научного направления технологического развития, сосредоточившего внимание на исследовании причин неравномерности долговременной экономической динамики. В противоположность классическим постулатам это направление, получившее в литературе название «эволюционного», основывается на представлении экономического развития как неравномерного, неравновесного и в принципе неопределенного процесса со сложной внутренней структурой [5].

В основе концепции развития экономических циклов лежит представление об экономическом развитии как системном процессе становления и смены комплексов технологически сопряженных производств, объединенных в воспроизводящую целостность взаимосвязанностью

«входов» и «выходов», общими технологическими принципами, культурой труда и организации производства, его ориентацией на соответствующий тип общественного потребления и образ жизни населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М: Изд-во «Экономика», 2010.
2. Егоров А.Ю., Красовский А.С., Сафронова А.А., Сельсков А.В. Инновационное развитие экономических систем: теория и методология/ под общ. ред. проф. А.Ю.Егорова и доц. А.А. Сафроновой. – М.: МЭСИ, 2015 – 205 с.
3. Кирпичева М.А. Необходимость создания системы управления инновационными процессами на про-

мышленном предприятии.// Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современная Россия: экономика и государство».- М.:2006, (0,25 п.л.).

4. Аляров, С.А., Сафронова, А.А. Инновационное развитие естественных монополий России: теория и методология управления. Москва, 2006
5. Егоров А.Ю., Сафронова А.А., Сельсков А.В. Инновационное направление развития как основа социально – экономического прогресса/ в «Экономическая история мира» в 6 т./ колл. авторов; под общ. ред. проф. М.В. Конотопова. – Т.6. Кн. 2. – Очерки экономической теории. – М.: КНОРУС, 2012. – с. 345 – 484.

РОЛЬ ТЕХНОЛОГИЙ САМООБСЛУЖИВАНИЯ В РИТЕЙЛЕ

Исакова Марина Валерьевна

Магистрант 2 курса

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

Смирнов Андрей Борисович

к.экон.н., доцент

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

Isakova Marina Valerevna

2nd year Master

of St. Petersburg State Trade and Economic University, St. Petersburg

Smirnov Andrey Borisovich

Candidate of Science, associate professor

of St. Petersburg State Trade and Economic University, St. Petersburg

АННОТАЦИЯ

Розничным сетям необходимо адаптироваться к изменениям во внешней среде с учетом быстрого развития современного рынка и использовать их для совершенствования собственных конкурентных преимуществ. Одним из решений может быть использование различных видов инноваций. Но ритейлеры сталкиваются с некоторыми проблемами, которые не позволяют им в полной мере использовать стратегию инноваций в своей деятельности. Однако очевидными преимуществами обладают RFID-технологии.

ABSTRACT

Retailers need to adapt to changes in the external environment with the rapid development of today's market and use them to improve their own competitive advantages. One solution would be to use different types of innovation. But retailers are faced with some problems that do not allow them to take full advantage of the innovation strategy in their activities. However, the obvious advantages have RFID-technologies.

Ключевые слова: *ритейл; инновационные решения; бизнес-процессы; RFID-технологии.*

Keywords: *retail; innovative solutions; business processes; RFID-technology.*

Одной из особенностей последнего времени стало бурное развитие розничной сетевой торговли в России. По данным Росстата в июле 2013 года их доля от общего оборота торговли составляла 21,1%, а в июле 2014 года - уже 22,1 %. Согласно «Прогнозу социально-экономического развития России в 2015–2017гг.», разработанному Минэкономразвития, розничный товарооборот будет демонстрировать позитивную динамику. Так рост объема продаж в 2015 году предположительно составит 100,6 % к 2014 году, а в 2016 году

102,9% к предыдущему году. Оборот розничной торговли в Российской Федерации в 2014 году составил 26356,2 млрд. рублей. Обычно в статистических данных оборот розничной торговли приводится в фактических ценах, включающих торговую надбавку, налог на добавленную стоимость и аналогичные обязательные платежи. [6,с.5]. В таблице 1 приведены первые десять регионов РФ, по развитию сетевой торговли на своей территории.

Таблица 1.

Доля торговых сетей в розничной торговле регионов РФ[7].

№	Субъект РФ	Удельный вес оборота розничных торговых сетей в общем обороте розничной торговли субъекта Российской Федерации, в процентах		Оборот розничной торговли на душу населения в 2012 г., тыс. руб.	Прирост оборота розничной торговли на душу населения в 2012 г. по сравнению с 2011г., в процентах
		январе-августе 2013 г.	в 2012 г.		
1	г. Санкт-Петербург	52,3	51,9	169,3	12,4
2	Ленинградская область	38,8	37,0	132,3	8,9
3	Республика Адыгея	34,8	32,2	129,4	26,9
4	Республика Марий Эл	33,4	26,2	81,1	11,9
5	Псковская область	31,8	31,8	115,3	11,9
6	Новгородская область	30,8	30,8	122,6	14,3
7	Мурманская область	30,4	29,4	157,5	10,5
8	Кемеровская область	30,2	7,8	115,7	11,0
9	Владимирская область	30,2	31,4	103,8	21,8
10	Ненецкий автономный округ	29,8	29,3	145,4	9,3

Следует отметить, что регион Московская область в этом списке на 11 месте, а г. Москва на 48 месте.

В настоящее время рынок розничных торговых сетей в Санкт-Петербурге и Ленинградской области насыщен присутствием как отечественных местных ритейлеров, так и западных компаний. К ним относятся следующие компании: «Магнит Групп», «X5 Retail Group» (в который входят такие местные сети, как «Пятёрочка», «Перекрёсток», «Карусель», «Копейка»), компания «Интерторг» в Северо-Западном регионе, владеющая торговыми сетями «Народная 7Я Семья», «Идея» и «Сраг». Среди западных компаний наиболее явно представлена французская компания «Auchan», как в виде гипермаркетов, так и в виде других ее форматов, финская сеть «Prisma» (финский холдинг «S-Group»), «Metro Cash&Carry».

Российский ритейл остается стабильно растущим сектором экономики. Но вместе с ростом увеличивается и конкуренция между его игроками. Развивая свой бизнес, ритейлеры стали уделять пристальное внимание сокращению издержек и оптимизации операционных расходов, а также повышению лояльности покупателей [2].

В такой ситуации ритейлеры вынуждены искать все новые пути привлечения покупателей, среди которых большое значение имеют и технологические новинки, позволяющие сделать процесс обслуживания удобным и эффективным. В таких условиях ИТ-рынок предлагает ритейлу массу инновационных решений для интеллектуального процесса продаж.

Ключевым фактором, определяющим в настоящее время развитие ритейла, является изменение культуры потребления. Сегодня потребители предъявляют все больше требований, как к наличию необходимых товаров, так и к их качеству, к месту совершения покупок, к предоставляемому сервису в магазине. Будущее ритейла заключается в приближении на максимальном уровне к потребностям клиента, повышении комфортности процесса покупки.

Ориентация на потребности клиента и управление его лояльностью – ключевые тренды информатизации ритейла. В целях привлечения покупателей и повышения их лояльности к своим магазинам розничные сети прибегают к различным маркетинговым стратегиям и инструментам. Более того, в условиях конкуренции компании стремятся снизить издержки на обслуживание потребителей и повысить качество предоставляемых услуг, не увеличивая при этом цену на предлагаемую продукцию. Завоевание как можно большей целевой аудитории при эффективном расходовании средств на обслуживание становится приоритетной задачей для предприятий розничной торговли. Одним из решений данной проблемы может стать внедрение инноваций в процесс взаимодействия компании с покупателями.

Инновация в торговле – это совокупность определенных процессов, происходящих внутри торговой организации и приводящих к повышению ее конкурентоспособности, ро-

сту производительности труда и увеличению прибыльности [3, с.29].

Основная задача инновации в торговле – обеспечить высокое качество процессов купли-продажи и товародвижения, торгового обслуживания и торговой деятельности в целом. Очень важно внедрение технологий, позволяющих более эффективно использовать здания, торговые площади, торговое оборудование, технические средства, программные продукты, а также создавать необходимые условия для роста производительности труда, снижения затрат и повышения эффективности работы организации в целом.

Успешное развитие ритейла сегодня напрямую зависит от внедрения новых IT-решений. По совокупности факторов информационные технологии оказываются серьезным конкурентным преимуществом, открывающим перед бизнесом новые пути развития [1, с.384].

Помимо основных задач по автоматизации бизнес-процессов торговых сетей особое внимание уделяется технологиям разработки и обеспечения «правильных IT-коммуникаций» с покупателем с учетом смещения акцентов в сторону формата самообслуживания.

Привлекательность инновационных технологий самообслуживания заключается:

- в новизне – данные технологии стали внедряться на рынках различных стран относительно недавно, ежегодно их ассортимент пополняется новыми видами, которые способствуют упрощению деятельности компании, сокращению времени потребителя, затрачиваемое на покупки (от

электронных весов до личных помощников покупателей в розничной торговле);

- в практической применимости – возможность их использования практически во всех сферах экономики;
- в реализуемости – ряд технологий самообслуживания были положительно восприняты потребителями и уже продолжительное время активно ими используются, но в то же время появление каждого нового вида технологий на рынке (касс самообслуживания, например) требует от компании-производителя подробного исследования поведения покупателей и их потребностей в конкретном нововведении;
- в запросах потребителей – первоначальной потребностью покупателей было более быстрое обслуживание и сокращение расходов, в дальнейшем появилось желание выполнять определенные действия, не выходя из дома или в одном месте, 24 часа в сутки и при этом получать удовольствие от совершаемых действий.

Одним из видов технологий самообслуживания является RFID-технология. Самыми очевидными преимуществами RFID-технологии (метод автоматической идентификации объектов посредством радиосигналов) является полный контроль над товародвижением, повышение качества обслуживания, минимизация ошибок и защита от краж. В таблице 2 представлен международный опыт использования RFID-технологии [4, с.31].

Таблица 2.

Результат применения RFID крупными ритейлерами

Компания	Уровень применения	Результат применения RFID-технологий
Wal-Mart	На уровне отдельных единиц товара и на примере отделов джинсов и мужского белья.	<ul style="list-style-type: none"> - снизились трудозатраты на инвентаризацию до 25% (чем больше будет число учитываемых единиц товара – тем выше будет процент снижения); - снизился объем запасов – минимум на 2%, что существенно для такой крупной компании; - увеличился объем продаж от 2 до 15%; - сократились потери краж на 1–15%. Точный учет потерь позволит вовремя возместить эти товары в торговом зале, что усилит финансовый эффект от борьбы с кражами.
Metro Group	В системе поставок товаров от поставщиков – на склады и в магазины сети.	<ul style="list-style-type: none"> - существенно снизилось количество ошибок в доставке товаров и, соответственно, количество претензий, связанных с задержками; - время, затрачиваемое на разгрузку фур, сократилось на 15%; - время, затрачиваемое на проверку соответствия полученных товаров сделанным заказам, сократилось на 50%; - сократилось количество случаев отсутствия товаров на складе.

Стоит отметить, что во многих отечественных розничных магазинах уже представлены различные виды технологий самообслуживания. Согласно прогнозу IDC Russia Vertical Markets 2013–2017 IT Spending Forecast, наиболее высокие темпы роста российского IT-рынка ожидаются в

секторе ритейл – в среднем 10,7% в год. Это говорит о том, что российские розничные компании понимают, насколько важно использовать и постоянно модернизировать IT-инфраструктуру для построения конкурентоспособного биз-

неса в условиях роста требований покупателей и меняющегося внешнего окружения.

Системы самообслуживания, полуавтоматические системы и сопутствующие услуги NCR имеют популярность, как в сфере розничной торговли, так и в других сферах: финансов, пассажирских перевозок, здравоохранения, развлечений, гостиничных услуг, в игорном бизнесе и в государственных учреждениях более 100 стран мира.

Сеть партнёров NCR предлагает системы самообслуживания и автоматизированные системы оказания услуг NCR по всему миру, обеспечивая компании присутствие на рынке более чем 120 стран [5].

Возможность интеграции программного обеспечения позволили компании NCR и ее партнерам «New-Vision» и «ШТРИХ-М» выиграть тендер на проект касс самообслуживания в крупной российской торговой сети «Магнит».

Сеть «Магнит», являющаяся крупнейшим российским ритейлером в сфере продуктов питания и товаров первой необходимости, в результате тендера выбрала кассы самообслуживания NCR. В ходе оценки участников тендера, компания зарекомендовала себя как поставщик самого гибкого оборудования, способного интегрироваться в системы любой сложности. В комплексном предложении компания NCR совместно с компанией «ШТРИХ-М» встраивает фискальные решения в кассы самообслуживания, а компания «New-Vision» поддерживает интеграцию с существующей инфраструктурой «Магнит».

Системы самообслуживания уже несколько лет внедряют в магазинах Европы и остального мира. Сейчас ими уже оборудованы многие гипермаркеты сетей «Auchan» и «Tesco», причем в некоторых магазинах на таких аппаратах совершается примерно 50% всех покупок.

Существует несколько систем самообслуживания. Например, в магазинах могут установить специальные кассы самообслуживания, больше похожие на офисные МФУ: набрав продукты в корзину, покупатель подходит к такой кассе и самостоятельно прогоняет товар через сканер, а затем оплачивает покупку через банковскую карту. Есть другой вариант: клиент ходит по магазину со специальным считывающим устройством и, кладя в корзину, считывает с товара данные; при этом платит за покупку по стандартной схеме — отдавая деньги или карту кассиру. Наконец, существует и третий вариант: покупатель подходит с выбранным товаром к работнику магазина, тот сканирует товар и выдает чек, но расплачивается покупатель самостоятельно через специальный терминал. При этом он не может выйти из магазина с товарами до тех пор, пока не оплатит покупку, — блокирующий шлагбаум открывается только после перевода всех денег.

Кассы самообслуживания — все еще новое решение в России. Тестовые испытания оборудования показали: новая технология привлекла внимание покупателей и оказалась востребованной. Благодаря технологии касс самообслуживания покупатели смогут оплачивать покупки в удобном для них режиме, а сам процесс станет интересным и еще более быстрым.

Также, можно отметить основные преимущества технологии самообслуживания в розничной торговле, как для клиента, так и для компании.

Для клиента это, в первую очередь, экономия времени, а также четкость действий, объективность, предоставление услуг круглосуточно. Для компании: снижение операционных издержек и расходов по расширению торговой площади, повышение конкурентоспособности и увеличение доли рынка, укреплению лояльности клиента.

С другой стороны, розничные сети также столкнутся с основными недостатками технологий самообслуживания в ритейле:

- для клиента: боязнь «технологического прогресса», т. е. недоверие машинам, технические неполадки, необходимость простого обучения при первом использовании;
- для компании: необходимость крупных вложений на внедрение качественных аппаратов, техническая поддержка.

Инновационные технологии в розничной торговле будут интенсивно развиваться, так как ритейл является двигателем продвижения товаров от производителя к конечному потребителю. Крупные торговые сети заинтересованы в развитии конкурентных технологий, поэтому актуальность разработки и внедрения инновационных решений в области сетевого бизнеса заключается в постоянной необходимости торговых сетей совершенствовать свои конкурентные преимущества, что в конечном итоге приводит к более высококачественному удовлетворению нужд потребителей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. 1. Мальцева О. И., Гнедов Г. В. Инновации в современной торговле // Научные записки ОрелГИЭТ. — 2010. — № 2. — С. 384-386.
2. 2. Розничная торговля в мире и в России: статистика, причины, выходы из положения [Электронный ресурс] // АИР. Агентство по инновациям и развитию. URL: <http://www.innoros.ru/publications/interesting/12/roznichnaya-torgovlya-v-mire-i-vrossii-statistika-prichiny-vykhody-iz-p>
3. 3. Сологубов К. В. Инновации в розничных торговых сетях // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. Выпуск №7 — 2012.- С.29-30.
4. 4. Пецольдт К., Коваль А. Г., Григорьева А. С. Инновации в розничной торговле: технологии самообслуживания как путь повышения конкурентоспособности компаний // Инновации. — 2012. — № 7. — С. 78-85.
5. 5. Миронова М. На волне RFID // Точка продаж. — 2013. — №75, январь-февраль. — С. 23-36.
6. 6. Ритейл является инициатором и потребителем ИТ-инноваций [Электронный ресурс] // CNews. Издание о высоких технологиях. URL: http://www.cnews.ru/reviews/new/it_retail_2013/interviews/vladimir_sologubov/
7. 7. Смирнов А.Б., Соломатин А.Н. Оценка и прогнозирование торгово-закупочной деятельности. // Учебник, СПбГТЭУ, 2015. -95с.
8. 8. www.gsk.ru, Доля торговых сетей в розничной торговле регионов РФ.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРИНЦИПАХ ЛОГИСТИКИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ РЕГИОНА

Стаханов Дмитрий Викторович

Докт-р экон.наук, проф.кафедры экономики и предпринимательства Таганрогского института имени А.П. Чехова (филиал) «РГЭУ (РИНХ)»

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к формированию и реализации инструментария инвестиционного менеджмента в оптовой торговле региона на принципах логистики.

ABSTRACT

The article describes the main approaches to the formation and implementation of tools for investment management in the wholesale trade of the region on the principles of logistics.

Ключевые слова: инвестиционный менеджмент, оптовая торговля региона, логистическое обеспечение, комплексная логистическая система.

Keywords: investment management, wholesale trade in the region, logistic support, integrated logistic system.

Основной целью инвестиционного менеджмента является создание наиболее эффективных путей реализации инвестиций на всех этапах его осуществления и формирование благоприятного инвестиционного климата [2, с. 110].

Инвестиционный менеджмент в прикладном аспекте рассматривается как одно из направлений управленческой деятельности любого процесса, в том числе процесса логистического обеспечения оптовой торговли региона и включает в себя следующие основные элементы:

- ситуационный анализ, т.е. оценку состояния дел в логистическом обеспечении оптовой торговли;
- целеполагание, т.е. определение направления развития логистического обеспечения оптовой торговли;
- стратегическое планирование, т.е. составление плана, достижение поставленных целей;
- организация, т.е. обеспечение выполнения принятых планов в области логистического обеспечения оптовой торговли региона;
- контроль, т.е. проверка достигнутых результатов и принятие оперативных мер по устранению выявленных отклонений от планов логистического обеспечения.

Концептуально можно считать, что инвестиционный менеджмент в оптовой торговле региона, осуществляемый на принципах логистики представляет собой синтез основных управленческих функций, направленных на планирование, организацию, контроль и регулирование обеспечением инвестиционными ресурсами субъектов экономических потоков в хозяйственных системах для достижения общесистемных целей с наименьшими затратами. Причем, перефразируя Сергеева В.И., по отношению к управлению инвестиционным обеспечением оптовой торговли, можно сказать, что оно представляет собой весь спектр логистических услуг по продвижению инвестиционного ресурса к конечному потребителю [4, с. 112]. При этом, процесс инвестиционного менеджмента, осуществляемый на принципах логистики в оптовой торговле региона, можно представить следующим образом (рис.1).

Разнообразие конкретных форм проявления инвестиционного менеджмента в экономических потоках оптовой

торговли региона, различные уровни и стадии процесса управления обуславливают многообразие целей, формулировка которых есть дерево целей. Исходной глобальной целью инвестиционного менеджмента осуществляемого на принципах логистики, в оптовой торговле региона, является последовательное достижение наиболее полного, своевременного и комплектного обеспечения участников процесса оптовой торговли в регионе инвестиционными ресурсами в соответствии с потребностями рациональной и оптимальной его организации.

Подцелями или целями более низкого уровня служит повышение качества отдельных инвестиционных ресурсов и предоставляемых логистических услуг, использования ресурса и функций логистического менеджмента, качества работы отдельных звеньев логистического обеспечения, вплоть до обеспечения высокого качества труда отдельных специализированных организаций, предоставляющих инвестиционные ресурсы. Успех достижения поставленных целей в значительной мере определяется тем, какими принципами мы руководствуемся в процессе инвестиционного управления в оптовой торговле в регионе: они должны ориентировать на всесторонний и согласованный подход к последовательному повышению качества предоставляемых логистических услуг и использования инвестиционных ресурсов. Эти принципы производны от общелогистических принципов и принципов логистического менеджмента.

Исследование содержания инвестиционного менеджмента, осуществляемого на принципах логистики в оптовой торговле региона позволило нам сформулировать следующие специальные принципы управления: управление инвестиционного обеспечения оптовой торговли в регионе осуществляется на основе имеющихся (утвержденных) стандартов (программы) инвестиционного обеспечения, предъявляемых к логистическим услугам и инвестиционным ресурсам реализуемых в оптовой торговле; входит составной частью в общую систему управления логистическим обеспечением и в тоже время обладает определенной автономностью с учетом специфики его целей и задач; является комплексным, комплектным и адресным и охватывает все стадии и циклы инвестиционного обеспечения оптовой торговли в регионе;

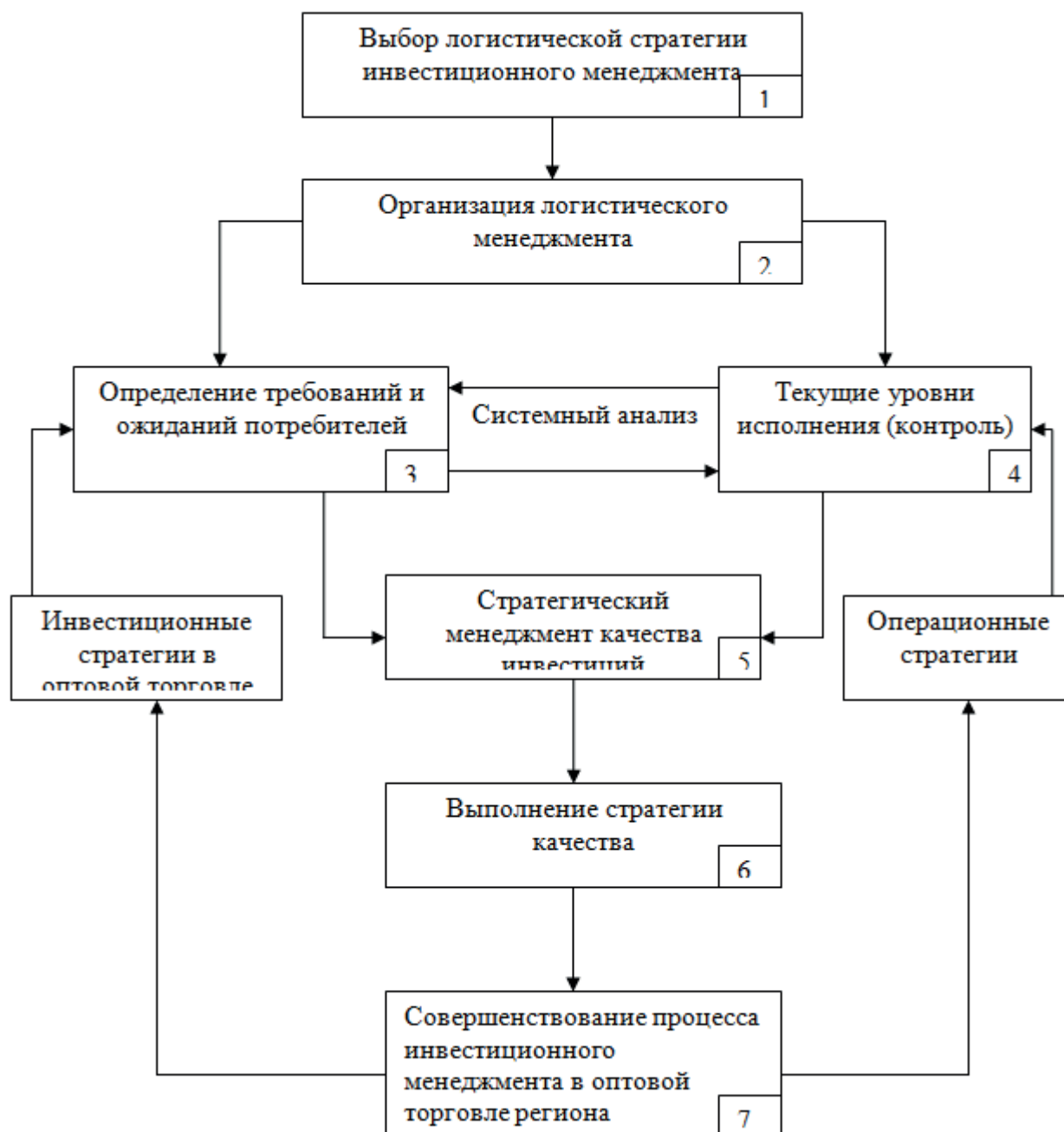


Рисунок 1. Процесс инвестиционного менеджмента, осуществляемом на принципах логистики в оптовой торговле региона [составлено автором]

характеризуется единством управления количественными и качественными сторонами инвестиционного обеспечения в регионе; строится с учетом рациональности и оптимальности, что предполагает выбор достаточного (наилучшего) критерия инвестиционного обеспечения, постоянное соотношение затрат и результата; реализуется в условиях прямой и обратной связи; учитывает соответствие управляющей системы сложности задач обеспечения высокого качества логистических услуг и используемых инвестиционных ресурсов.

Содержательно инвестиционный менеджмент, осуществляемый на принципах логистики в оптовой торговле региона определяется характером, реализуемых функций. В каком-то смысле, будет справедливым утверждение, что его функции и «функции логистики» категории во многом иден-

тичные. Особенно это касается, так называемых ключевых логистических функций: «В качестве ключевых логистических функций выделяют следующие:

- поддержание стандартов обслуживания потребителей;
- управление закупками;
- транспортировка;
- управление запасами;
- управление процедурами заказов;
- управление производственными процедурами ценообразования;
- физическое распределение» [3, с. 12].

Наряду с общими, в в оптовой торговле в регионе реализуются такие специфические функции, как стандартизация требований к качеству услуг логистического обе-

спечения; аттестация технологических процессов их предоставления; обеспечения стабильности запланированного уровня качества логистического обеспечения; финансовое, правовое, информационное обеспечение; подбор, расстановка, подготовка и специальное обучение кадров. Достаточно полно названные функции реализуются в рамках комплексных систем управления.

Наряду с делением функций на общие и специальные, важное значение приобретает их классификация по фазам управления: подготовительная, транзитивная, исполнительная, индикаторная. Первой соответствуют функции определения потребностей в логистических услугах и используемых инвестиционных ресурсах, нормирования требований к ним, анализа возможностей повышения качества управления инвестиционным обеспечением оптовой торговли в региона. Вторая включает выработку и передачу управленческого решения, получение и обработку информации об уровне инвестиционного обеспечения, все формы управления им. На третьей происходит преобразование управленческого решения в конкретные действия исполнителей. Здесь обеспечивается адекватность реакции объекта управления на управленческое воздействие на основе регулирования, стимулирования и контроля. На четвертой осуществляются функции отчетности и передачи информации о результатах управления инвестиционным обеспечением в оптовой торговле региона [1, с. 17].

Инвестиционный менеджмент, осуществляемый на принципах логистики в оптовой торговле региона протекает в определенных организационных формах, которые образуют организационную структуру управления, которая должна обеспечивать согласованность действий субъектов оптовой торговли при осуществлении экономических трансакций. Основная ее задача - способствовать воспроизведению в деятельности субъекта управления объекта управления, т.е. создать условия для построения модели, адекватно отражающей реальные требования к инвестиционному менеджменту, осуществляемому на принципах логистики в оптовой торговле региона.

Такая модель может быть спроектирована на основе разработанных концепций и систем управления инвестициями с учетом установленных стандартов качества логистического обеспечения оптовой торговли региона, в частности, установленных Международной организации по стандартизации – ISO и изложенными в серии стандартов ISO-9000 и более поздних сериях.

Инвестиционный менеджмент, осуществляемый на принципах логистики в оптовой торговле региона – многоаспектная, концептуальная система, которая может реализовываться на практике с помощью следующих основных подсистем:

1. предоставление инвестиционных ресурсов;
2. выполнение комплекса мероприятий по оказанию логистических услуг субъектам экономических потоков;
3. обеспечение согласованности звеньев логистической цепи управления;
4. постоянный мониторинг качества инвестиционного обеспечения оптовой торговли с выявлением «узких мест»;
5. выявление оптимального соотношения количества и качества оказываемых логистических услуг и предоставляемых инвестиционных ресурсов с учетом

стремления к минимизации издержек и удержания установленного уровня качества;

6. формирование концептуальных систем и моделей инвестиционного менеджмента, осуществляемого на принципах логистики в оптовой торговле региона.

Данные подсистемы, с одной стороны, выступают как самостоятельные системы со своей структурой и содержанием, а с другой стороны, они объединены в одну систему со своими взаимосвязями и общей целью - достижением требуемого уровня качества логистических услуг и используемых инвестиционных ресурсов. Схема такой системы представлена на рис.2.

Процесс реализации управленческих решений в области инвестиционного менеджмента, осуществляемого на принципах логистики в оптовой торговле региона опирается на совокупность методов и приемов, используемых в разнообразных управленческих системах.

При этом могут быть применены следующие модели принятия решений:

1) модели компромиссов, описывающие способы взвешивания и оценки замен в средствах и целях инвестиционного обеспечения оптовой торговли ;

2) одно- и многоцелевые и многомерные модели принятия решений, с помощью которых могут быть получены оценки и проведены расчеты для осуществления выбора между сложными вариантами логистических систем инвестиционного обеспечения оптовой торговли ;

3) оценочные модели, с помощью которых версии и информация объединяются в глобальное или составное решение в области организации инвестиционного менеджмента , осуществляемого на принципах логистики в оптовой торговле региона ;

4) познавательные модели, которые описывают, как можно проверить истинность принятых и реализуемых решений по управлению инвестиционным обеспечением в оптовой торговле региона.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что комплексная логистическая система инвестиционного менеджмента в оптовой торговле региона - это совокупность мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание необходимого уровня качества инвестиционного обеспечения участников оптовой торговли при оптимальных затратах трудовых, материальных и др. ресурсов. При этом, система включает ориентацию коллектива и каждого работника на безусловное выполнение плана оказания логистических услуг и предоставляемых инвестиционных ресурсов потребителям в объеме, ассортименте и по срокам, обусловленным договорными обязательствами; повышение качества услуг и расширение номенклатуры, оказываемых им; усиление контроля за рациональным использованием у них финансовых ресурсов; внедрение передовых форм и методов труда; повышение эффективности работы коллектива; ликвидацию непроизводительных расходов и потерь; развитие творческой активности работников; приведение организационной структуры управления в соответствие с постоянно изменяющимся содержанием ее деятельности.

В процессе управления инвестиционным обеспечением разрабатываются и выполняются организационные, технические, экономические, социальные и другие мероприятия по совершенствованию технологии, повышению производственной культуры, улучшению планирования, управле-

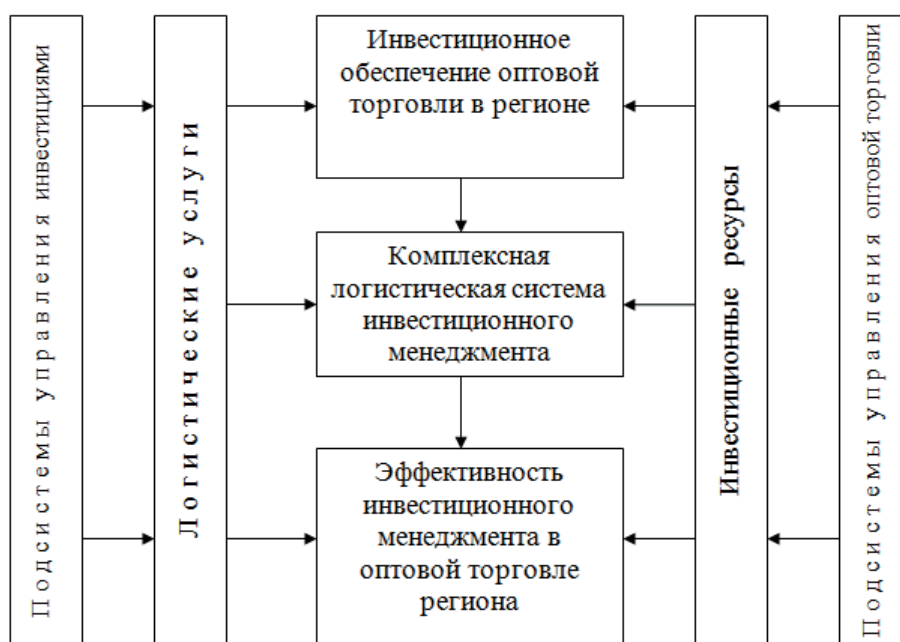


Рисунок 2. Концептуальная система инвестиционного менеджмента, осуществляемого на принципах логистики в оптовой торговле региона [составлено автором]

ния и организации оказания логистических услуг и предоставления инвестиционных ресурсов, организации сбора, анализа и использования информации о качестве работ и контроля за ходом их выполнения, по повышению квалификации и организации обучения рабочих, руководителей, специалистов и служащих прогрессивным формам и методам работы, совершенствованию системы материального и морального стимулированию за своевременное и полное выполнение заданий и обязательств по оказанию логистических услуг потребителям и предоставлению соответствующих инвестиционных ресурсов, повышению действенности контроля за рациональным использованием финансовых и других ресурсов в обслуживаемом регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Альбеков А.У., Костоглодов Д.Д. Введение в коммерческую логистику: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: РГЭА, 2002. – 88 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / Пер. с англ.- М.: Олимп-Бизнес, 2008.-640 с.
3. Новиков О.А., Уваров С.А. Логистика: Учебное пособие. – СПб.: Издательство Проспект, 2005. – 208 с.
4. Сергеев В.И., Сергеев И.В. Логистические системы мониторинга цепей поставок- М.: ИНФРА_М, 2003-172 с.

О СТРАТЕГИИ ПЕРЕХОДА К ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЫРЬЯ И ЭКСПОРТУ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

Тарасов Владимир Иванович

Действительный член Международной академии информатизации, руководитель Аграрного центра Евразийского экономического союза при ВНИИЭСХ, г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены различные аспекты стратегии перехода к глубокой переработке отечественного сельскохозяйственного сырья, включая экономику глубокой переработки сельскохозяйственных культур, как составную часть агробиоэкономики, и дана оценка экспорта новых продуктов

Все оценки представлены с позиции агробиоэкономики, как части сферы современной аграрной экономики, специализирующейся на экономике биотехнологических производств, в которых используется возобновляемое сельскохозяйственное сырье для производства новых веществ и энергии. В качестве ожидаемого результата приводится оценка экономии твердой валюты от импортозамещения продукции биотехнологических переделов.

ABSTRACT

The article deals with various aspects of the strategy of transition to deep processing of domestic agricultural products, including economies of deep processing of agricultural crops as part of agrobioeconomy, and the evaluation of new products exports

All estimates are presented from the perspective of agrobioeconomy as part of the scope of modern agrarian economy, specializing in economics biotech industries that use renewable agricultural raw materials for the production of new materials and energy. As an expected result provides an assessment of savings of hard currency from the import of biotech products processing.

Ключевые слова: *агробиоэкономика, биотехнологии, возобновляемое сельскохозяйственное сырье, биотопливо, биоэтанол.*

Keywords: *agrobioeconomy, biotechnology, renewable agricultural raw materials, biofuels, bioethanol.*

При рассмотрении стратегии перехода к глубокой переработке отечественного сельскохозяйственного сырья и экспорту новых продуктов, с точки зрения автора, целесообразно остановиться на 4 аспектах, включая:

- экономику глубокой переработки сельскохозяйственных культур как составную часть агробиоэкономики;
- глубокую переработку пищевых и кормовых культур;
- глубокую переработку целлюлозосодержащего сырья;
- глубокую переработку генномодифицированных культур.

В соответствии с авторским определением, агробиоэкономика – это раздел сферы современной аграрной экономики, специализирующийся на экономике биотехнологических производств, в которых используется возобновляемое сельскохозяйственное сырье для производства новых веществ и энергии.

Это определение полностью соответствует методологическому подходу Президента Болгарской академии наук академика Т.Д.Павлова [1] об образовании названий частных наук, находящихся на стыке других дисциплин, в данном случае на стыке аграрной экономики и биотехнологий.

Президент Российской Федерации - В.В.Путин, отметив, что «в мире к 2030 году с помощью биотехнологий будет производиться половина сельскохозяйственных продуктов»

и в качестве одной из задач считает необходимым «создать условия для формирования в России мощного сектора биоиндустрии»[2].

В качестве примеров глубокой переработки сельскохозяйственного и целлюлозосодержащего сырья может рассматриваться:

- глубокая переработка кукурузы (Аргентина, Бразилия, Китай, США) и пшеницы (Великобритания, Франция) на биоэтанол, глюкозно-фруктозные сиропы, клейковину и др.;
- глубокая переработка сахарной свеклы (Великобритания) и сахара-сырца (Бразилия) на сахар, биоэтанол, органические и аминокислоты и гранулированный жом;
- глубокая переработка рапса и других видов масличных культур (Германия, Канада) на соответствующее масло, шрот и биодизель;
- глубокая переработка древесины лиственных пород (США, Швеция) на целлюлозу, биоэтанол, леволиновую кислоту и фурфурол.
- В качестве предлагаемых агробиотехнологией путей решения проблемы конкуренции за сырье между производителями продовольствия, кормов для животных и биотоплива, как правило, рассматриваются следующие:

¹ Статья подготовлена с использованием материалов доклада автора на Российском агротехническом форуме 7 октября 2015 г. в г.Москве

- возможность повышения качественных характеристик продовольственных культур с одновременным увеличением объема производства сырья;
- производство альтернативных энергоэффективных трансгенных линий сельскохозяйственных культур, в первую очередь, сорго, маниока и батата;
- получение новых трансгенных линий сельскохозяйственных культур, способных произрастать на по-

чвах, непригодных для выращивания традиционных продовольственных культур.

В настоящее время объем российского импорта продуктов глубокой переработки сельскохозяйственного сырья, представленный в таблице 1, приводит к ежегодным затратам валюты только на импорт двух первых позиций около четверти млрд.долл. (таблица 2)

Таблица 1

Объем российского импорта продуктов глубокой переработки сельскохозяйственного сырья, тыс. тонн

Продукты	2008	2009	2010	2011	2012	2015
Лизин	26,3	33,5	40,9	47,5	67	90,7
Кислота лимонная	5,6	12,1	14,5	25,8	20,6	28,2
Декстрины (модифицированные крахмалы)	81,6	71	76,7	82,5	83,4	84
Клейковина (пшеничная)	8,1	5,8	10	10,5	10,5	13,7

Таблица 2

Затраты валюты на российский импорт продуктов глубокой переработки

Продукция	Объем импорта,	Цена,	Затраты валюты,
	тыс.тонн	тыс.долл/т	
Лизин	85,0	2,0	170,0
Лимонная кислота	18,5	3,5	64,8
Итого			234,8

Более перспективным является производство и экспорт биотоплива, в частности, биоэтанола. К этому располагают данные, приведенные на рис.1-3. При этом следует принимать во внимание, что наращивание производства биоэтанола в США и Бразилии не будет, по данным OECD, сопро-

вождается значительным увеличением доли переработки на биоэтаноле продовольственного сырья.

В частности, доля перерабатываемого сахарного тростника в Бразилии с 2015 по 2020 год увеличится с 53 до 59%, а доля перерабатываемой кукурузы в США даже сократится с 46 до 42%.

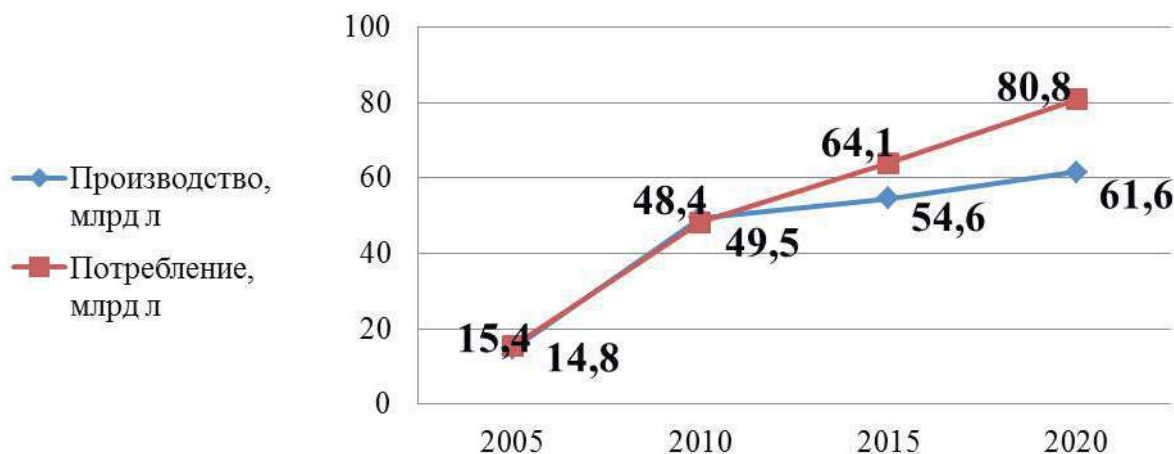


Рисунок 1. Прогноз производства и потребления биоэтанола в США на период до 2020г.

Источник: <http://www.oecd.org/>

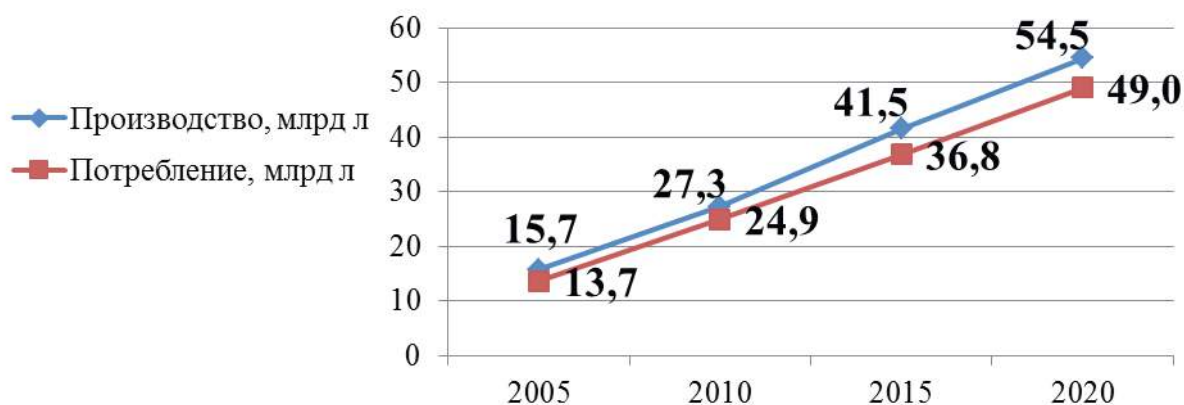


Рисунок 2. Прогноз производства и потребления биоэтанола в Бразилии на период до 2020г.

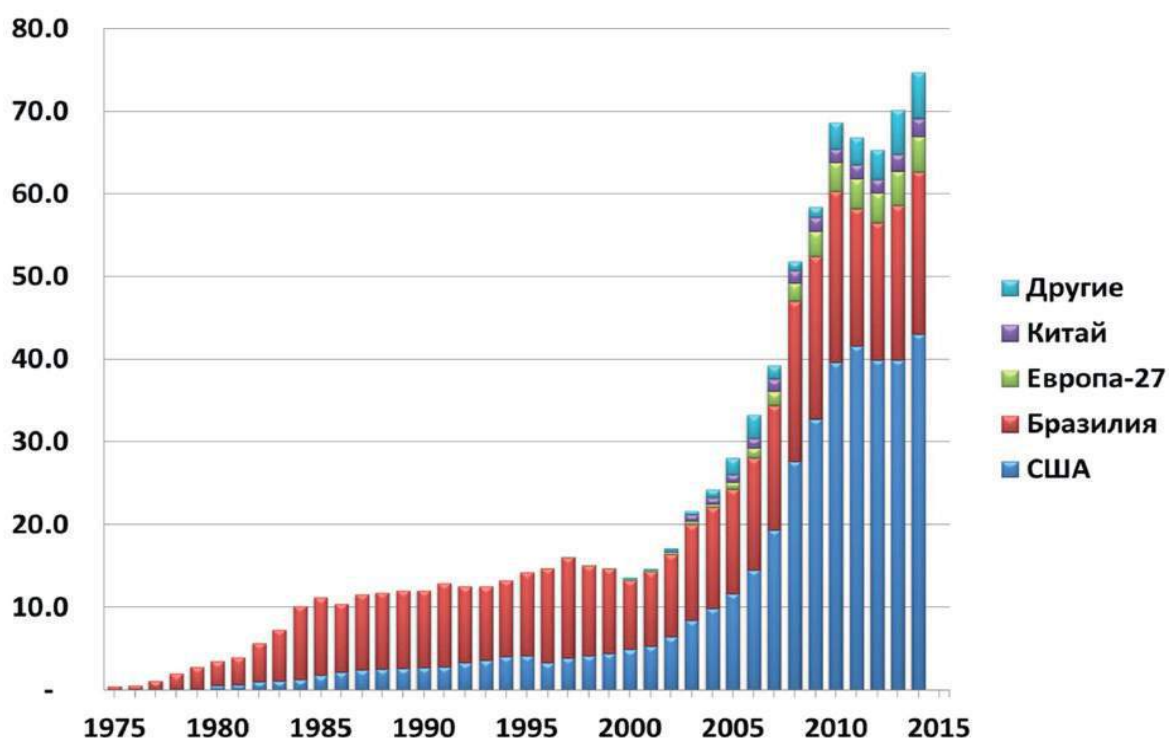
Источник: <http://www.oecd.org/>

Рисунок 3. Мировое производство биоэтанола, млн.тонн

Источник: <http://www.oecd.org/>

При глубокой переработке одной тонны пшеницы на биоэтанол и его выходу, по данным российской биотехнологической ассоциации, 376 литров на тонну даже при внутренней цене реализации 25 руб/литр и цене за пшеницу 10000 руб/т можно обеспечить рентабельность переработки равную 22%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Павлов Т.Д. Информация, отражение, творчество. М:Издательство «Прогресс»,1967.-102с.
2. Путин В.В. Из выступления на заседании правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, 2012.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОТЕЛЕЙ УКРАИНЫ

Заремба Павел Александрович,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой гостиничного и ресторанного дела, г. Донецк, Украина,

Охременко Светлана Игоревна,

*к.т.н, доцент кафедры гостиничного и ресторанного дела,
г. Донецк, Украина*

Тищенко Евгения Сергеевна,

*к.э.н., доцент кафедры налогообложения и инфраструктуры бизнеса,
г. Краснодар, Россия*

АННОТАЦИЯ

В статье приведены результаты маркетинговых исследований рынка moteley Украины. Выявлены основные причины сложности в развитии рынка moteley, а также даны рекомендации по расширению и продвижению услуг moteley и придорожных гостиниц.

ANNOTATION

The results of market research moteley Ukraine. The basic reason of difficulty in market development moteley, as well as recommendations for the expansion and promotion of services and roadside moteley hotels.

Ключевые слова: *гостиничный рынок, moteley, придорожная инфраструктура, состав автотранспорта.*

Развитие сферы услуг и ее влияние на экономику во взаимодействии с другими секторами экономики является важным отражением повышения качества жизни населения страны. Рост личной мобильности граждан, развитие малого и среднего бизнеса определяет необходимость развития дорожно-транспортной инфраструктуры, в частности территориального размещения и строительства moteley. В статье рассмотрены основные тенденции и перспективы отечественного рынка moteley. Исследование основных статистических показателей работы moteley, анализ придорожной инфраструктуры Украины и состава автотранспорта и динамики его изменения за последние годы позволили выделить основные причины, тормозящие развитие данного гостиничного сегмента.

В последние годы в Украине начал развиваться рынок moteley. Однако формат Украинский moteley значительно отличается, от принятого в международной практике. На сегодняшний день в Украине к данной категории относят небольшие гостиницы (мини-отели) с номерным фондом, не превышающей 20 номеров, и включает в себя различные категории номеров. Они предлагают клиентам определенный спектр гостиничных услуг: рестораны, конференц-залы, что в корне противоречит международной практике, согласно которой в moteley должны быть номера одной категории, и дополнительные сервисные услуги в них не предусмотрены. К тому же очень часто к категории moteley в Украине относят объекты недвижимости, расположенные в черте города, а не за городом, вдоль автострад.

Объекты недвижимости, которые в наибольшей степени соответствуют понятию moteley на территории Украины, преимущественно расположены в курортных зонах страны, в первую очередь в Западном регионе, в том числе в Карпатах, Одесской области. На основных трассах и магистралах страны количество таких объектов минимально.

Основной причиной незначительного количества moteley в ее классическом понимании является отсутствие четкой классификации, стандартов и регуляторной базы, на-

правленной исключительно на этот узкий сегмент. В связи с этим в нашей стране не представляется возможным точно определить спрос и предложение на данный вид недвижимости.

Принято считать, что в идеальном своем виде moteley появился именно в Америке. Его дешевым прообразом были кемпинги, альтернатива дорогим отелям, - небрежные деревянные времянки, раскинувшиеся в начале прошлого века к западу от Миссисипи.

В 1952 г. в Америке появился новый «мотельный» стандарт – отель HolidayInn, который был открыт бизнесменом Кеммонсом Уилсоном. Так в стране возникла сеть HolidayInn, что действует и по настоящее время.

Главной приметой развития рынка moteley на западе есть жесткая конкуренция. Все больше moteley там по уровню сервиса приближаются к дорогим гостиницам, оставаясь при этом сравнительно недорогими. Жесткая конкуренция заставляет предоставлять постояльцам все больше удобств, причем иногда эти удобства вполне сопоставимы с роскошью фешенебельных курортных гостиниц. Крупнейшие из moteley, особенно если они принадлежат известным сетям, построены так, чтобы по максимуму сделать комфортным пребывание путешественника: к услугам туристов плавательные бассейны, теннисные корты, солярии, видеомагнитофоны в каждом номере и даже индивидуальные кофеварки.

Рынок moteley в Украине на сегодня не сформирован, и в классическом понимании они на местном рынке практически отсутствуют. Развитие данного сегмента следует начинать, в первую очередь, по установлению четкого разграничения между moteley и гостиницами, а также разработки определенного набора обязательных требований и стандартов, которым должен соответствовать объект недвижимости данного типа.

На рис. 1.1. отображена структура мотельного рынка Украины в 2014 году.



Рис. 1.1 - Структура гостиничного рынка Украины в 2014 г., количество.

Данные, приведенные на рис. 1.1. подтверждают вышесказанное, ведь всего по Украине в 2014 насчитывалось 151 мотель, что составляет 4,2% от всего количества предприятий гостиничного рынка.

К тому же следует отметить, что в общем сегмента - придорожная инфраструктура - характеризуется низким порогом вхождения и очень невысокой конкуренцией. В целом по Украине рынок насыщен не более чем на 30%. Этот показатель выше на дорогах около больших городов (Киев,

Одесса, Львов, Харьков), но все равно не превышает 70-80% (рис 1.2).

Среди наиболее растягивающих трасс Украины следует выделить Львов-Кировоград - 678 км. и Львов-Киев - 536 км. Инфраструктура на этих трассах представлена 31 отелями (на каждой), имеются рестораны и АЗС. Короткая трасса Харьков-Донецк имеет протяженность 291 км. Согласно официальным данным на ней свои услуги предлагают 12 гостиниц, 19 ресторанов и 5 АЗС.

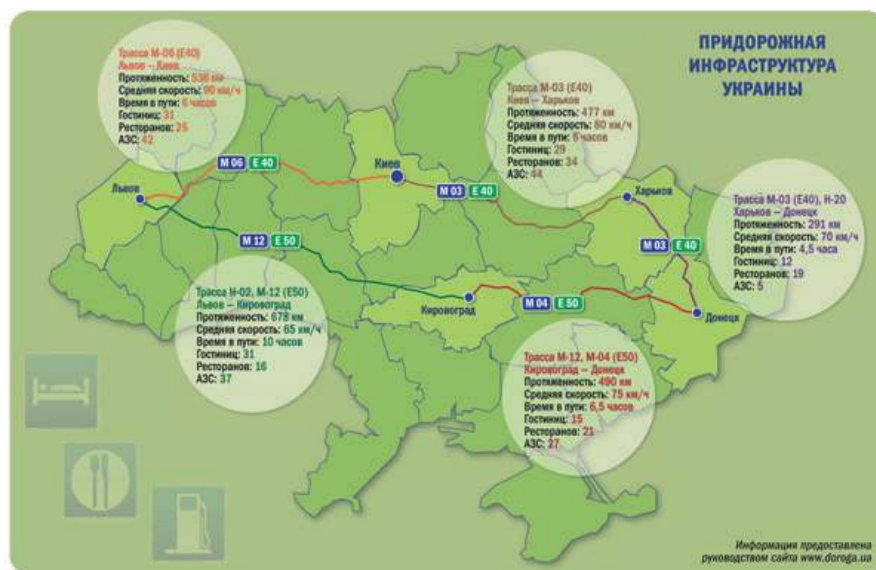


Рис. 1.2 - Придорожная инфраструктура Украины.

Современная инфраструктура дорожного сервиса в Украине наиболее развита на трассах между Львовом, Киевом и Харьковом (табл.1). В частности, от Львова до Киева придорожные заведения разного уровня встречаются регулярно почти на всем пути. Исключение - практически «пустой» перегон от Новоград-Волынского до Житомира. А наибольшее скопление хороших и недорогих мотелей и ресторанов наблюдается в районе Ровно. На Харьковской трассе аналогичная ситуация. Лучший выбор мотелей и ресторанов - под

Хоролом, на полпути между Киевом и Харьковом. Однако здесь есть длинный «пустой» участок между Полтавой и Харьковом. Между Харьковом и Донецком ситуация с придорожным сервисом хуже. На маршруте Донецк - Кировоград - Львов хорошие заведения также встречаются очень неравномерно. Если между Донецком и Кировоградом выбор еще есть, то участок от Кировограда в Умань абсолютно «пустой». Но после Умани проблем с ночлегом и питанием нет.

Таблица 1. - Характеристика придорожной инфраструктуры Украины

Трасса	Протяжён-ность	Средняя скорость	Время в пути	Гостини-цы	Рестораны	АЗС
М-06 (Е40) Львов-Киев	536 км	90 км/ч	6 часов	31	25	42
Н-02, М-12 (Е50) Львов-Кировоград	678 км	65 км/ч	10 часов	31	16	37
М-06 (Е40) Киев-Харьков	477 км	80 км/ч	6 часов	29	34	44
М-12, М-04 (Е50) Кирово-град-Донецк	490 км	75 км/ч	6,5 часов	15	21	27
М-03 (Е40), Н-20 Харь-ков-Донецк	291 км	70 км/ч	4,5 часов	12	19	5

Чемпионат, который проходил в нашей стране, по футболу в некоторой степени способствовал открытию у трасс между городами-участниками чемпионата современных отелей, появилась тенденция по улучшению качества обслуживания. Но что касается большей части территории страны, ситуация практически не изменилась. Украинский рынок придорожной инфраструктуры характеризуется также очень завышенными ценами, поскольку конкуренция на нем практически отсутствует.

Особенно внимание притягивает практически отсутствие доступных отелей возле трасс международного и государственного значения. Большинство водителей-дальнобойщиков (да и простых водителей, отправляющихся в длительную поездку), с удовольствием согласились бы остановиться на отдых в недорогом мотеле, в комнатах, где есть пластиковые окна, чистая мебель, чистая постель, душ, где есть столовая или кафе, чем ночевать в тесных кабинах автомобилей. Все

это толкает на мысль, что вхождение в этот сегмент бизнеса может быть вполне успешным.

Как следует из данных статистики по 2014 год, только 2,6% от общего числа лиц, воспользовавшихся услугами гостиниц, останавливались в мотелях. Эти же данные говорят о весьма незначительной плотности мотелей на трассах. На сегодняшний день нельзя назвать точную цифру количества придорожных гостиниц, поскольку многие из этих гостиниц не имеют лицензии и официально не зарегистрированы. Рынок на данный момент еще полулегальный и абсолютно хаотичен. В большинстве отелей отсутствуют парковки, охраняемые автостоянки, не говоря уже о других удобствах, необходимых человеку в дороге: ванной комнаты, телефона, телевизоров в номерах.

Согласно данным официальной статистики в 2013 г. количество мотелей составляла всего 119, увеличившись за год на 21 (рис. 1.3).

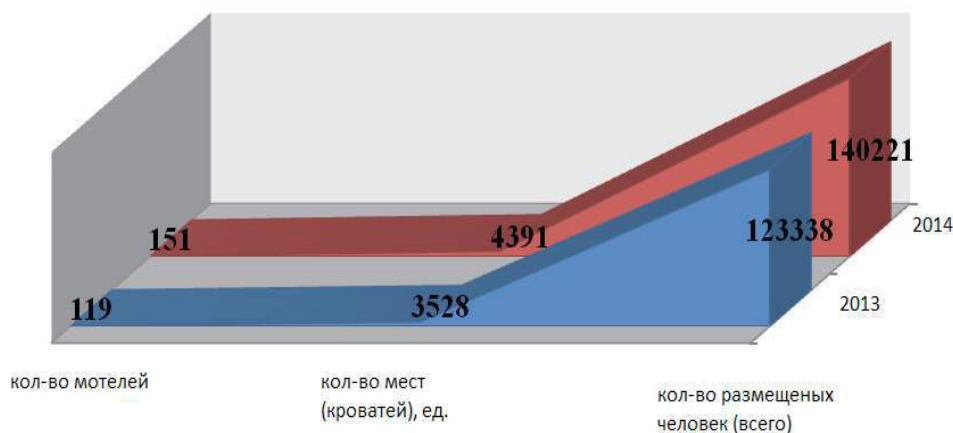


Рис. 1.2 - Динамика основных показателей работы мотелей в Украине

Заметный рост основных показателей в этом сегменте гостиничного бизнеса за анализируемый период можно объяснить реализацией планов украинского правительства по развитию автомобильных дорог, ростом грузоперевозок автомобильным транспортом и увеличением популярности путешествий на личном автотранспорте. Количество грузового автотранспорта увеличилось на 27%, пассажирских авто на 33%, легковых на 8%. Строились новые дороги, началось строительство скоростных автомагистралей. Объемы перевозок автомобильным транспортом непрерывно росли.

Международные требования к автомагистралям предусматривают строительство придорожных комплексов оптимальной частоты гостиниц через каждые 100-150 км. Однако, в наших условиях украинской реальности необходимо учитывать многие другие факторы: интенсивность и характер автотранспортного потока, наличие или близость коммуникаций, туристический потенциал территорий.

Концепция построения этого бизнеса, основанная на правильном географическом размещении объектов, однако украинские владельцы и бизнесмены не привыкли работать по стандартам. Выбор площадки, в большинстве

случаев, основанный на интуиции и собственном мнении: иногда предприниматель случайно получает какое-то место на трассе, строит объект по своему вкусу без проведения необходимых маркетинговых исследований. Более того, собираясь в дальний путь, часто невозможно найти на карте мотель, который есть на трассе.

Отсутствие маркетинговых исследований, стандартов в работе приводит к многочисленным некачественным проектам в этом сегменте. Эти проекты нельзя считать провальными по причине отсутствия конкурентных предложений и за неимением лучшего автомобилистам не приходится выбирать.

Таким образом, массовая автомобилизация, развитие транспортных коридоров и отсутствие качественного сервиса на украинских дорогах, свидетельствует о привлекательности инвестирования в мотели и придорожные гостиницы на Украине.

Украина находится на пересечении европейских транспортных потоков, ее территория составляет 5,7% территории Европы и 0,44% (43 место в мире) территорий мира. Украина отведена важная роль в деле возрождения шелкового пути.

Строительство, реконструкция и капитальный ремонт дорог Украины - одно из направлений выхода из экономического кризиса, способствующий прогрессу и развитию межконтинентальной торговли. Однако без качественного сервиса на дорогах.

Таким образом, развитие придорожных гостиничных комплексов и оборудования дорог позволило бы повысить безопасность наших дорог, дало бы дополнительные рабочие места, возможность развития среднего бизнеса и развития предприятий, задействованных в работе этих ком-

плексов. А также позволило бы развивать автобусный и автомобильный туризм, который приносит миллионы долларов прибыли в европейских странах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. - Сайт Ukrstat. - 2014. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. ДСТУ 4527:2006 «Послугитуристичні. Засобирозміщення. Терміни та визначення». Введ. 2006-10-01. К.: Держстандарт України, 2007. — 10с.
3. Журнал «Статус. Економічні новини» [Електронний ресурс]. – Сайт Statuspress. – 2014. - Режим доступу: <http://statuspress.com.ua/nisha/osobennosti-vedeniya-pridorozhnogo-biznesa.html>.
4. Обзор рынка гостиничной недвижимости Украины: 2014 г. [Електронний ресурс]. – Сайт Kanzas. – 2013. - Режим доступу: http://www.kanzas.ua/overview_hotel/page_view/Obzor-rynka-gostinichnoi-nedvizhimosti-Ukrainy-201-20-12-2013/
5. Сайт Otelinet. – 2014. - Режим доступу: <http://oteli.net.ua/rus/trasa/50>
6. Головне управління статистики Донецької області. [Електронний ресурс]: http://donetskstat.gov.ua/statinform/kult_5.php
7. Система онлайн – бронювання готелів: [Електронний ресурс]., 1996–2014. URL: <http://www.booking.com/>
8. Електронний журнал «Дорога.юзй» [Електронний ресурс]. – Сайт Doroga.ua.–2014.-Режим доступу:
9. <http://www.doroga.ua/Pages/News.aspx?NewInfoID=3542>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Трухачева Инна Юрьевна

*Магистр, кафедра управления и экономики таможенного дела
Ростовский филиал Российской Таможенной Академии
г. Ростов-на-Дону, РФ*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу логистических рисков, выявлению экономического эффекта деятельности транспортной компании в связи с наступлением того или иного риска.

ABSTRACT

The article analyses the logistics risks, to identify the economic effect of activity of a transport company in connection with the occurrence of a particular risk.

Ключевые слова: *транспортно-логистическая отрасль, логистический оператор, товарный поток, логистический риск.*

Keywords: *the transport and logistics industry, logistics operator, commodity flow, logistics risk.*

Обеспечение логистического процесса невозможно без воздействия на структурные элементы данного процесса (товарные потоки) различными операциями, обеспечивающими производственные и технические функции. Современные темпы развития экономики определяют разнообразие и количество операций в логистике. Условия

конкурентной борьбы и выход на мировые рынки интернет-торговли в значительной степени способствовали в их увеличению, что в свою очередь привело к росту потенциально возможных рисков и размеров рисков, различающиеся своей природой, но по месту локализации и характеру классифицируемых как логистические. В любой специали-

зированной сфере бизнеса есть собственный «перечень» специфических рисков, но в логистической системе, кроме традиционного набора, возникают особые логистические виды рисков. Уменьшение общего количества, сокращение видов зависит от решения ряда прагматических проблем. Например, определение вида рисков, которые могут возникнуть при выполнении логистических операций или функционировании логистической системы. Риск все чаще и чаще становится неотъемлемой частью социально-экономических отношений, что в свою очередь определяет его как стратегию социально – экономической политики каждой конкретной организации. Независимо от природы возникновения риска в логистической деятельности естественным желанием предприятия является уменьшение возможных потерь, связанных с реализацией риска.

Исходя из своих стратегически важных целей, каждое предприятие должно определить свое собственное отношение к риску, основываясь на глобальных целях организации. Зачастую весь процесс выстраивания ориентации деятельности организации по отношению к риску, сводится лишь как к необходимости, которая, в свою очередь, влечет за собой лишь увеличение затрат. Но в действительности управление риском нельзя рассматривать отдельно от деятельности организации, поскольку оно, по существу, является неразрывной составляющей этой деятельности. Использование, системного подхода к оценке экономической эффективности управления логистическими рисками в деятельности организации позволит:

- во-первых, обеспечить необходимую платформу для процесса управления логистическими рисками в организации в качестве альтернативного варианта дальнейших инвестиций в логистическую деятельность организации;
- во-вторых, повысить актуальность процессного подхода при осуществлении анализа логистических рисков, планирования программы мер воздействия на логистические риски, реагирования на существен-

ные логистические риски, а также мониторинга и контроля эффективности управления логистическими рисками;

- в-третьих, усилить ответственность менеджеров в организации на всех уровнях управления логистикой как владельцев конкретных логистических рисков (ответственными за управление конкретными рисками);
- в-четвёртых, осуществлять сравнительный анализ эффективности логистического бизнеса организации, включая и управление логистическими рисками;
- в-пятых, более обосновано перераспределять средства организации на осуществление логистической деятельности, включая и управление логистическими рисками [1, с 123].

Приведем пример выбора стратегии транспортной компанией управлением логистическими рисками сосредоточенной на качестве сервиса, сохранения имеющихся клиентов и привлечения новых. Исходя из выбранной ориентации проводится ряд мер для отслеживания уровня удовлетворенности качеством сервиса. С этой целью на ежемесячной основе проводится анализ претензионных обращений, а также проводится срез негативных отзывов при обращении в контактный центр компании.

Показатель качества полностью в руках каждого сотрудника производственного отдела компании. Он крайне дорог (и в финансовом плане и в плане репутации)! Каждая вовремя и аккуратно доставленная посылка вносит вклад в развитие, устойчивость и благополучие.

Ключевыми качественными показателями компании являются:

1. Своевременность доставки

Анализ своевременности доставки производится на основе выгрузок из информационной системы компании в соотношении с заявленными в Генеральных Условиях сроками выполнения перевозки [таблица 1, разработана автором на основе ИС компании].

Таблица 1

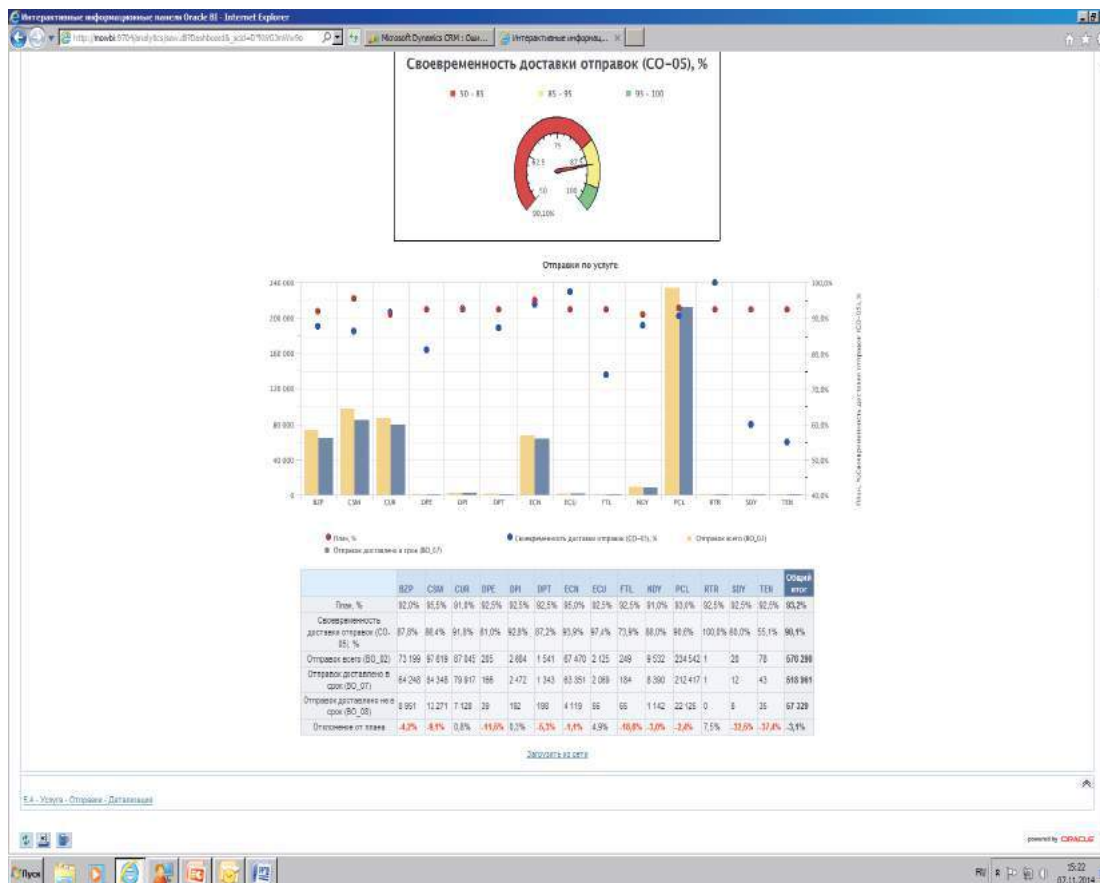


2. Своевременность доставки по всем услугам

Данный показатель детально раскрывает качество предоставления всех видов услуг, от VIP-услуг до услуг эконом класса. Соблюдение сроков перевозки по VIP-услугам несет в себе не только риски потери клиента и репутации

клиента, но и финансовые риски (не соблюдения сроков доставки по VIP-услугам влечет за собой возмещения 100% стоимости оказанных услуг). Таким образом, невыполнение данного качественного показателя объединяет два вида рисков: финансовый и риск потери клиента.

Таблица 2

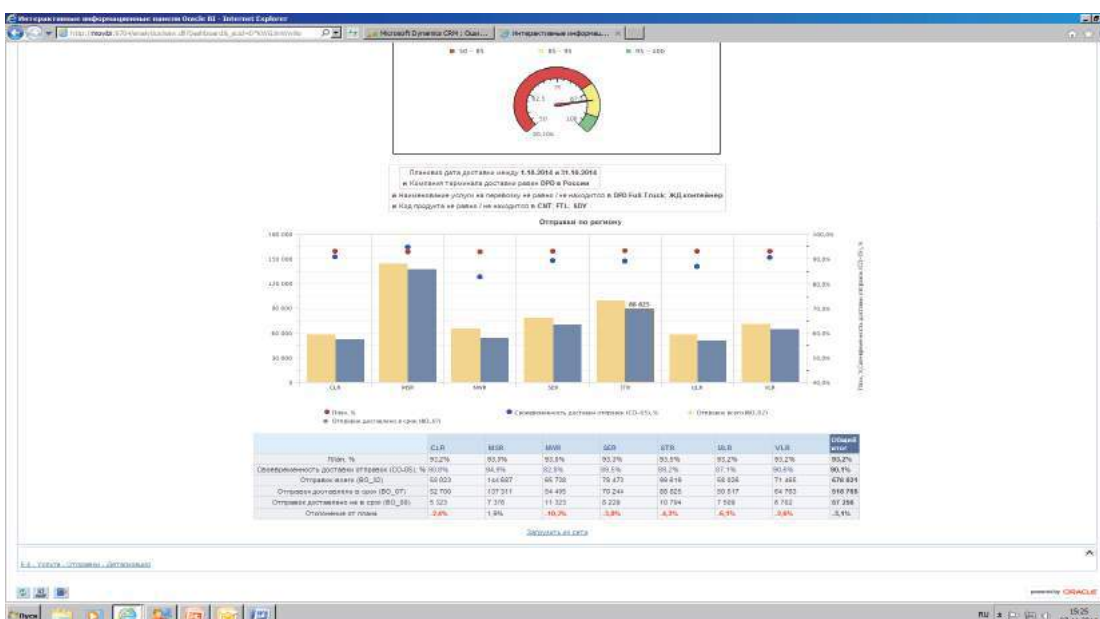


3. Своевременность доставки по регионам

Так как ЗАО «Армадилло Бизнес Посылка» осуществляет доставку в 3500 городов и населенных пунктов России

необходимо отслеживать наиболее проблемные регионы для анализа слабых мест и выявления причин невыполнения тех или иных качественных показателей.

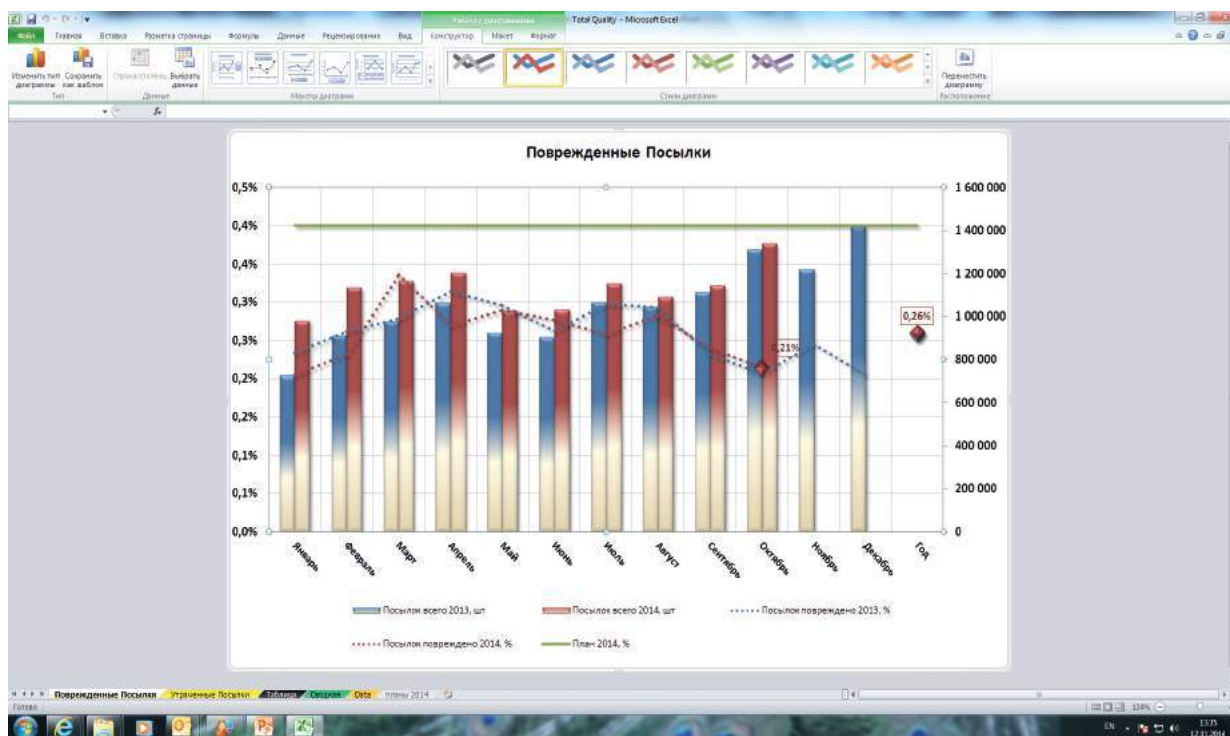
Таблица 3



4. В процессе обеспечения логистических операций товары подвергаются различным видам воздействий в результате производственно-технологических операций. Данный факт может привести к повреждению посылок, что в свою очередь найдет отражение на репутации компании, а также

финансовых потерях при возмещении стоимости перевозки. Анализ данных по повреждениям производится по сравнению с предыдущим периодом, для отслеживания динамики повреждений и соотносится с плановыми показателями.

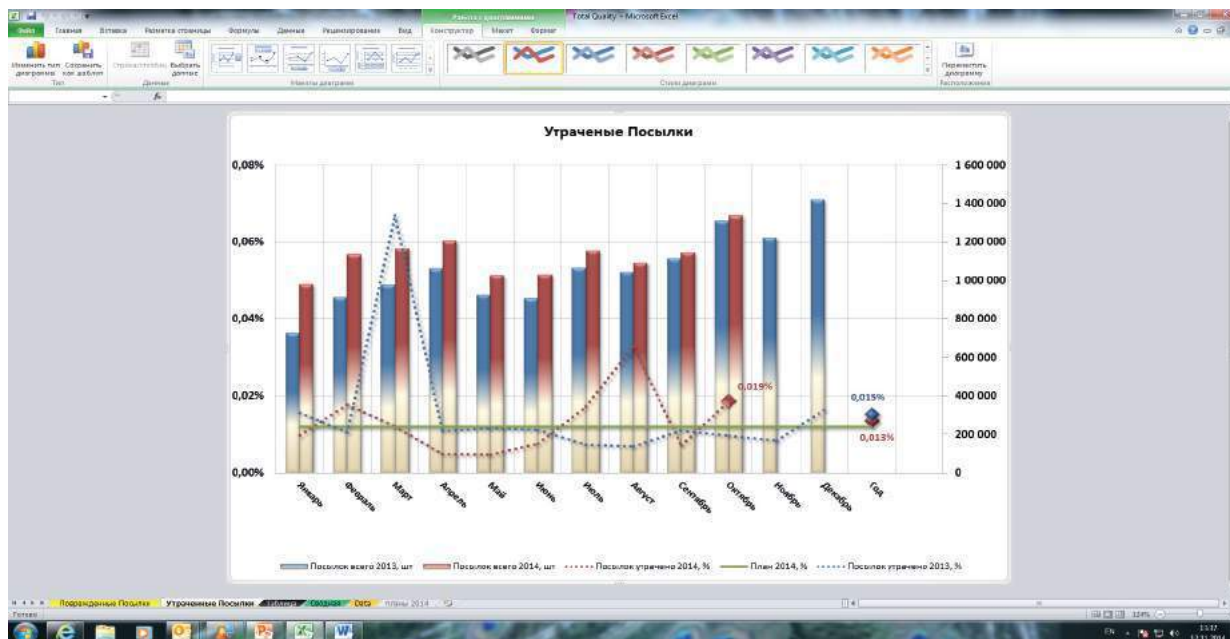
Таблица 4



5. Утраченные посылки

Наиболее из важнейших показателей. Анализ данных производится по аналогии с анализом поврежденных посылок.

Таблица 5



Своевременный анализ, прогнозирование влияния тех или иных событий на конечный результат, проведение промежуточного среза данных, направлено на установление приемлемых допущений основных параметров. Эти исследования дают возможность глубже проанализировать систему управления логистикой по вопросам возникновения рисков. Они проводятся в различных временных интервалах. При этом каждый блок исследований включает несколько вариантов развития ситуации при различных условиях возникновения рисков.

Анализ возможности наступления логистических рисков необходимо проводить на самом первом этапе создания какого-либо проекта, при этом должна быть разработана конкретная система мероприятий по предвидению либо смягчению возможных последствий наступления риска. Именно тогда очень важно определить эффективность не только всего проекта (программы, новой технологии, алгоритма действий и т.д.), но и каждого фактора, оказывающего воздействие на конечный результат. Кроме того, проведение данного анализа необходимо для того, чтобы составить схему распределения вероятностей увеличения или уменьшения риска в зависимости от конкретного значения воздействующих факторов [5, с 58].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве,- М.: Дашков и К, 2010. 481 с.
2. Бойко. О.Н. Управление рисками в логистических системах /Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы. Ученые записки. Вып. 15. -Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2009. 245 с.
3. Елисеев С.Ю., Николашин В.М., Синицина А.С. Логистическое управление грузовыми перевозками и терминально-складской деятельностью. Издательство: ФГБОУ, 2013.
4. Клименко В.В. Развитие рынка транспортно-логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры // Логистика сегодня. 2013. № 5.
5. Основные тенденции на логистическом рынке. URL: <http://www.logistic.ru/news/news.php?num=2015/02/03/23/31244958> (дата сообщения 03.02.2015).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ КАЗАХСКИХ МЫСЛИТЕЛЕЙ В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Тулешова Гульнара Булатовна

к.э.н., доцент кафедры экономики ЖГУ им. И.Жансугурова, Казахстан

Сапаров Елдар Кайсарулы

Магистрант кафедры экономики ЖГУ им. И.Жансугурова, Казахстан

В статье рассматривается важность и исторический вклад казахских мыслителей в социально - экономическом развитии страны в контексте национальной цивилизации. Сюжетные перипетии казахской современной мысли раскрывают образ человека в разных аспектах и направлениях: переосмысливается природа и сущность человека, актуализируются гендерные исследования, анализируются философско-культурные основания антропологических учений, значение религиозных традиций, формирующих образ человека.

Ключевые слова: цивилизация, Казах, цивилизованная программа, национальная цивилизация, цивилизованное сознание и т.д.

The article discusses the importance and historical contribution of the Kazakh thinkers in the socio - economic development in the context of national civilization. Plot twists and turns of the Kazakh modern thought reveal the image of man in different aspects and directions: reinvented human nature, updated gender studies, analyzes philosophical and cultural foundations of anthropological exercise, the value of religious traditions that form the image of man.

Keywords: civilization, Kazakh, civilized programs, the national civilization, civilized consciousness, etc.

В современном развитии общества понятие цивилизации проанализировано со всех сторон, является научным определением, но сказать о том, что оно полностью исследовано, выведено на прямую дорогу, еще трудно. На сегодня множество исследований понятий «теория цивилизации», «цивилизованное сознание», «цивилизованная программа», «национальная цивилизация», «цивилизированный путь» и т.д. показывают расширение области цивилизации и уровень развития человеческого сознания. Традиции и последовательность категории в процессе цивилизации, их взаи-

мосвязь, тенденции развития, анализ с исторической точки зрения современного содержания контекста цивилизации и опыта казахстанской цивилизации являются необходимыми для сегодняшнего состояния цивилизации. Общественно-культурные, экономические изменения, происходящие в нашей стране, и оптимальное решение социальных проблем требует у личности образования и квалификации, деятельности и мастерства, способностей и осознанности высокого уровня культуры управления групповым, коллективным сознанием. Отвечающая требованиям личность должна вы-

брать цивилизованный путь, потому что мировое сообщество находится на цивилизованном пути.

В казахском обществе можно найти искры азиатской и европейской культуры и цивилизации. Если посмотреть со стороны национального менталитета, гостеприимство, присущее казахам, стало самым удобным для того, чтобы представители других народов смогли ужиться среди казахов. С религиозной точки зрения быстрое восприятие казахов или быстрое доверие другим стало для других народов показателем хорошего, эффективного качества. В ведении хозяйства, совмещавшего азиатский и, через русских, европейские методы производства, чувствовалось национальное своеобразие, своя методика. В этом своеобразии собрались все перечисленные выше качества, как-будто создался «степной» образ. Однако, нужно признать, что консервативный тип хозяйства и присущие этому общественные отношения замедляли темп продвижения общественно-культурного прогресса. В мировой истории восточный тип цивилизации появился еще в глубокой древности и история казахов принимала в ней самое непосредственное отношение, поэтому отечественные исследователи проявляют особый интерес этому направлению и глубоко исследуют его.

Казахские просветители улучшение положения казахского народа, социальный и экономический прогресс связывали с влиянием более цивилизованной России. Они выступали поборниками дружбы с русским народом, пропагандировали русскую культуру и науку. В то же время передовая казахская интеллигенция видела и отмечала проблемы и противоречия царской России, критиковала ее колониаторскую политику, грабительскую деятельность российских чиновников. В научных и публицистических статьях просветителей отразились политические события, коренным образом изменившие судьбу казахского народа, в том числе рассматривалась и хозяйственно – экономическая деятельность.

В трудах *И. Алтынсарина* (1841-1889) и *А. Кунанбаева* (1845-1904) отражены значение науки и образования в жизни общества, роль труда и трудового воспитания, оседлости и земледелия для подъема хозяйственного благосостояния. По их мнению, знание, наука и искусство способны избавить народные массы от притеснений со стороны власть имущих и тем самым способствовать совершенствованию общественно-экономической жизни, достижению подлинного прогресса. Абай считал, что подлинное неиссякаемое богатство – это искусство, учиться ему – самое благородное дело. Казахские просветители создали богатейшее теоретическое и культурное наследие, оставившее глубокий след в истории и оказавшее огромное влияние на последующие поколения.

Во многом в противовес политике царизма в Казахстане усилилось движение, отстаивающее национальные интересы. Лидеры этого направления *А. Байтурсинов*, *А. Бокейханов*, *М. Жумабаев* и др. консолидировались вокруг общенационального издания газеты «Казах» и составили позднее костяк партии «Алаш». Они критиковали царскую колониаторскую политику и выступали за создание независимой и самостоятельной государственности казахского народа. *А. Байтурсинов* писал, что «у киргиз нет ни капитализма, ни классовой дифференциации, даже собственность не так сильно разграничена как у других народов» [1, 3-4с.]. Он считал, что основное противоречие в казахском обществе лежит не между богатыми и бедными, а между национальными интересами и царским колониальным режимом.

Ссылаясь на теорию Ф.Листа (родоначальника исторической школы), лидеры «Алаш» боролись против насильственного насаждения новых социальных форм и отношений, предлагали сохранить кочевое скотоводство. Их взгляды основывались на анализе факторов, определяющих развитие хозяйства: природные условия Казахстана, искусственность народа таковы, что им соответствует именно кочевое хозяйство. Переход к новым формам хозяйствования, в частности, к оседлому земледелию, должен происходить постепенно, а не скачкообразно. Нельзя сказать, что они были категорически против оседлости, наоборот показали возможность и выгоду сосуществования последнего с кочевым скотоводством. Интенсивное развитие скотоводства в конкретно – исторических условиях, по их мнению, стимулирует развитие таких отраслей экономики, как кожевенная и обрабатывающая промышленность.

Труды восточных мыслителей нашли широкую поддержку и среди казахских философов. Они по-своему исследовали теорию цивилизации, постарались дать собственное своеобразное понятие о развитии очагов цивилизации. Казахский ученый *А. Байтурсинов* понимал классификацию цивилизации главным образом как географические факторы, то есть, как климат, песок земли, воду, природные богатства, животный мир, демографию. Казахский ученый так характеризует первоначальные условия развития цивилизации: «Прошло много веков с изменением хозяйства, с переходом хозяйства с одного вида на другой. Это на Европейском языке называют эволюцией. Мирские дела движутся вперед не прыжками, движутся путем эволюции, постепенно меняясь» [2, 67 с.]

А. Байтурсинов сделал анализ эволюционного пути цивилизации. Ученый приходит к своеобразной мысли: «самым видным делом на свете является способ существования человека. Этот способ существования начался с топора, вытесанного из камня, и дошел сегодня до бесчисленного множества орудий. Начиная обитать в глубоких пещерах, он сегодня владеет великолепными дворцами, спорящими своей высотой с небом. Эти деяния на пути поиска средств существования человечества мы называем профессией, приемы, созданные орудием, мастерством» [2, 111 с.] *А. Байтурсинов* доказывает обоснованность суждения о том, что оседлость есть обязательное условие достижения культуры. Он делает большой научный вывод о том, что механизм казахской экономики связан вместе с изменениями в хозяйстве, с закономерностями эволюционного развития, с условиями природы, с плотностью населения, с мастерством, культурой, государственной политикой.

Ученый-просветитель *И. Алтынсарин*, исследовавший национально-культурные ценности, придерживаясь примеров мыслителей прошлых, предложил казахскому народу свой образец цивилизации, это был путь развития, основанный на знании и науке. Он считал, что прямым путем к цивилизации может служить совершенствование среди народа знаний и науки, культуры и достижения высот через беседы, отношения, поэтому нужно учиться у передовых народов, следовать хорошим обычаям. Вместе с этим, призывая казахов к оседлости, мечтал о занятиях какой-нибудь определенной профессией, написал с этой целью множество учебно-воспитательных рассказов, призывал молодежь к трудолюбию, к освоению профессии, к целеустремленности. Придерживался принципов, что жизнь человека, занятого ремеслом, будет праведной и легкой для восприятия

новой жизни [3, 192 с.]. С этими мыслями И.Алтынсарина перекликаются предложенные великим казахским мыслителем Абаем пути занятия торговлей, ремеслом, искусством и знаниями. Абая глубоко волновали вопросы нахождения казахским народом своего места в мировой цивилизации. С этой целью он подверг жесткой критике недостатки казахского общества своего времени.

Шаги цивилизации в дальнейшем были полностью связаны с историей денег и нашли продолжение в открытии кооперации, заводов и фабрик. В свое время кооперацию поддерживал М. Дулатов, который особо выделил эффективность совместного труда. М. Сералин в своих трудах, поднимая важные проблемы перехода казахского народа к оседлому образу жизни, к занятию земледелием и интенсивному ведению скотоводческого хозяйства, доказал объективную необходимость данных вопросов.

Интенсивное развитие производительных сил, постепенное усиление капиталистических отношений принесли в казахское общество искры азиатской и европейской культуры и цивилизации. Казахские качества, присущие национальному менталитету, дали возможность представителям других народов быстро прижиться среди казахов. Восприимчивость, доверчивость и чувствительность казахов были достаточно полезными для представителей народов извне. Так в казахской степи нашли свое продолжение культурные диалоги и трансформации, обмен и взаимоотношения цивилизации, новизна и преемственность.

Получившие высшее образование в университетах Петербурга, Москвы, Варшавы, Казани: А.Букейханов, М.Дулатов, Мустафа Чокай, Ж.Аймаутов, Б.Сыртанов, Б.Каратаев, М.Тынышпаев, С.Жантурин, С.Асфендияров и другие представители национальной интеллигенции, болели душой за народ, придерживаясь цивилизованного примера названных выше казахских мыслителей. Мысли представителей казахской интеллигенции и патриотов Независимой родины внесли свой существенный вклад в дальнейшее формирование казахского народа как цивилизованного государства. Сохраняя национальное своеобразие казахского народа, они поставили целью достичь европейской культуры, цивилизации. Не потерявшие до сегодняшнего дня своей ценности произведения казахских мыслителей направляют наше государство к экономической и нравственной независимости, к достижению высокого уровня цивилизации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. А.Байтұрсынов. Сборник статей.- 1915.- №145.- 3-4 с.
2. Берденова К.Л. Евразийство в экономической и этнополитической истории Казахстана.- Алматы, 1997.- С.67
3. Кабдиев Д. Развитие экономической мысли в Казахстане (конец XIX-начало XX века).- Алматы: Казахстан, 1978.-192 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Фоменко Екатерина Николаевна

ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» ССЭИ (ФИЛИАЛ), г. Саратов

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние рынка ипотечного жилищного кредитования, выявлены основные проблемы и факторы сдерживания роста, определены перспективы развития ипотеки в России.

ABSTRACT

The article analyzes the current state of the residential mortgage market, the main problems and the factors constraining growth, defined prospects of development of the mortgage in Russia.

Ключевые слова: *ипотека, ипотечное кредитование, проблемы, тенденции, процентные ставки, перспективы.*

Keywords: *mortgage lending, issues, trends, interest rates, prospects.*

Одним из приоритетных критериев эффективности функционирования современной экономики является степень удовлетворения потребностей общества, в том числе потребности в жилье.

Рассматривая проблему обеспечения жильем в российских условиях, можно выделить два основных аспекта: необходимость увеличения объемов финансирования строительства жилой недвижимости и повышения доходов населения как основы платежеспособного спроса на жилье. Указанные аспекты эффективно решаются в рамках ипотечного жилищного кредитования как способа привлечения инвести-

ций в сферу недвижимости. Ипотека взаимовыгодно сочетает интересы различных субъектов рынка: строительных организаций, населения, кредитных организаций, а также государства,

Российский рынок ипотечного кредитования в последние несколько лет динамично развивался. Объемы предоставленных ипотечных кредитов росли, как и доля ипотечного кредитования в структуре кредитного рынка России (к началу второго полугодия 2015 года ипотечные кредиты занимали 7,5% от всего рынка кредитования) (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Анализ рынка кредитования физических лиц и ипотечного кредитования в общей структуре российского рынка кредитования [1]

Показатели	На 01.01.12	На 01.01.13	На 01.01.14	На 01.01.15	На 01.07.15	Темп прироста (отклонение), %			
						в 2012 г.	в 2013 г.	в 2014 г.	в I полу-годии 2015 г.
Объем предоставленных кредитов и проч. средств, млрд. руб.	27911,6	32886,9	38767,9	49069,5	48422,4	17,8	17,9	26,6	-1,3
Объем предоставленных кредитов физическим лицам, млрд. руб.	5550,9	7737,1	9957,1	11329,5	10726,8	39,4	28,7	13,8	-5,3
Объем предоставленных ипотечных кредитов, млрд. руб.	1479,0	1997,2	2648,9	3528,4	3608,3	35,0	32,6	33,2	2,3
Доля потребительского кредитования, %	19,9	23,5	25,7	23,1	22,2	3,6	2,2	-2,6	-0,9
Доля ипотечного кредитования, %	5,3	6,1	6,8	7,2	7,5	0,8	0,8	0,4	0,3

Современное состояние рынка ипотечного кредитования характеризуется замедлением темпов роста, снижением объемов выданных ипотечных кредитов, повышением процентных ставок (рисунок 1) и снижением срока кредитования (рисунок 2). Данные тенденции обусловлены негатив-

ным влиянием финансового кризиса, который в наиболее острой степени проявил себя в конце 2014-2015 года. При этом наибольшим образом кризис отразился на ипотечных кредитах в иностранной валюте.

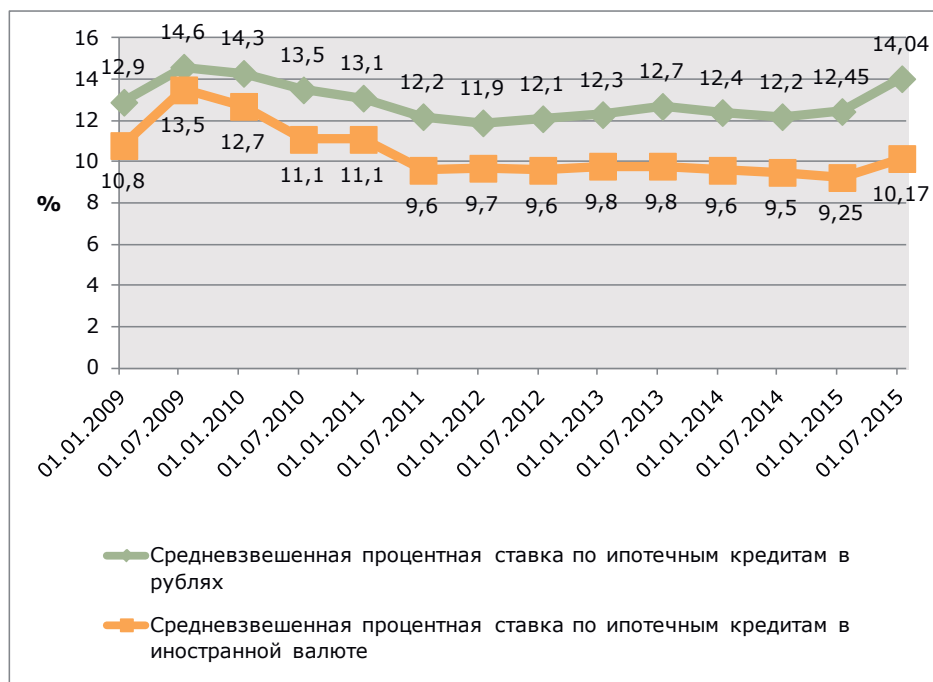


Рисунок 1. Динамика средневзвешенной процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам в разрезе валют в 2009-2015 годах [2]



Рисунок 2. Средневзвешенный срок кредитования по ипотечным жилищным кредитам в разрезе валют в 2009-2015 годах [2]

В настоящее время существует ряд проблем, мешающих развитию ипотечного кредитования:

1. нестабильность экономики;
2. необоснованно высокие цены на недвижимость в отдельных регионах;
3. низкие доходы семей, нуждающихся в жилье, не позволяющие оформить кредит в нужной сумме;
4. высокая стоимость расходов, связанные с приобретением недвижимости (услуги риэлторов, государственная пошлина).

Кроме того, рост ипотечного рынка сдерживается следующими факторами:

- неспособностью банков использовать международные схемы реинвестирования в рамках существующего законодательства;
- наличием других, более рентабельных направлений деятельности (так как процентная ставка по ипотечным кредитам является одной из самых низких в банковской деятельности);
- общим недоверием населения к российским банкам и опасением относительно потери своего жилья в случае банкротства банка-кредитора [3, с. 331];
- недостаточной финансовой грамотностью населения в сфере ипотечного кредитования;
- сокращением количества кредитных организаций, осуществляющих ипотечное жилищное кредитование граждан (так, за первое полугодие 2015 года произошло резкое сокращение количества кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты – на 57 или на 9%) [2].

Таким образом, на современном российском рынке ипотечного кредитования присутствуют проблемы, требующие скорейшего разрешения для обеспечения его стабильному функционированию.

Сейчас достаточно сложно говорить о доступности ипотеки для широких слоев населения, что обусловлено пре-

жде всего высоким средним уровнем процентных ставок по ипотечному кредиту, необходимостью значительного первоначального взноса, а также зачастую жесткими требованиями к обеспечению возврата кредита в части привлечения созаемщиков и поручителей.

Значительные темпы роста ипотечного кредитования, наблюдаемые последние несколько лет, в скором времени должны замедлиться, так как происходит насыщение рынка. В перспективе можно ожидать смещение рынка ипотечного кредитования от экстенсивного к интенсивному. Стандартная ипотека для улучшения жилищных условий в настоящее время освоена крупными игроками рынка. Внедрение новых видов ипотечного кредитования позволит банкам, работающим на рынке ипотечного кредитования, увеличить свою клиентскую базу.

Для дальнейшего развития ипотечного рынка необходимо четко определить принципы регулирования ипотечного кредитования. В свою очередь, это требует совершенствования законодательной базы, а также повышение финансовой грамотности населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сведения о размещенных и привлеченных средствах (по данным Банка России) // <http://cbr.ru/statistics/?PrId=sors>.
2. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования (по данным сайта Банка России) // <http://cbr.ru/statistics/?PrId=ipoteka>.
3. Артемкина Е.В. Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования в контексте решения социально-экономических проблем российского общества // Мир науки, культуры, образования. – 2012. – № 4. – С. 330-332.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИЗМЕНЕНИЯ АКТИВОВ ООО «АЛТАЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ЯРМАРКА» ПО СТЕПЕНИ РИСКА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ковалева Ирина Валериевна

Д.э.н., проф., зав. кафедрой товароведения и маркетинга ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ, г. Барнаул

Хренова Юлия Викторовна

Старший преподаватель кафедры товароведения и маркетинга ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ, г. Барнаул

Хренов Сергей Владимирович

Старший преподаватель кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета АНОО ВО «Алтайский институт финансового управления», г. Барнаул

Яковлев Артём Юрьевич

магистр направления «Менеджмент» профиль «Предпринимательская деятельность» ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является оценка динамики изменения активов ООО «Алтайская строительная ярмарка» по степени риска. На основании анализа активов баланса предприятия дана оценка динамики изменения активов по степени риска. На основании проведенного исследования можно сказать, что основная масса оборотных активов предприятия имеет невысокий риск вложений, а ситуация с реализацией активов с высокой степенью риска вложений капитала улучшается, что положительно сказывается на результатах деятельности предприятия.

ABSTRACT

The aim of the study is to estimate dynamics of change of assets of LLC "Altai construction fair" risk. Based on the analysis of balance sheet assets of the enterprise the estimation of dynamics of change of assets at risk. On the basis of the conducted research we can say that the bulk of current assets of the company has a low risk investment, and the situation with the realization of assets from high risk investments is improved, which positively affects the results of the company.

Ключевые слова: актив баланса, валюта баланса, капитал, оборотные средства, риск финансово-хозяйственной деятельности, хозяйственный оборот, основные средства, внеоборотные активы, мобильная структура активов, ликвидность активов организации, финансовая неустойчивость.

Keywords: the balance sheet asset, the balance sheet total, capital, current assets, risk of financial and economic activity, business turnover, fixed assets, fixed assets, mobile assets, liquidity of assets, financial instability.

В процессе оценки имеющихся активов организации в первую очередь следует изучить изменения в их структуре, составе и дать им оценку по степени риска [1]. От того, какие средства вложены в основные (внеоборотные) и оборотные активы, сколько их находится в сфере производства и сфере обращения в денежной и материальной форме, во многом зависят результаты предпринимательской деятельности организации [2].

ООО «Алтайская строительная ярмарка» образовано в июле 2007 года. Основной целью деятельности ООО «АСЯ» является расширение её объемов в условиях рыночных отношений и извлечение прибыли. Основным видом деятельности ООО «АСЯ» является оптовая и розничная торговля строительными материалами и металлом. Проведен анализ активов баланса ООО «Алтайская строительная ярмарка» (табл. 1).

Таблица 1.

Анализ динамики активов ООО «Алтайская строительная ярмарка» 2013 – 2014 гг., руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.
Активы		
На начало года	22836003	36806665
На конец года	36806665	34534518
Среднегодовая стоимость активов	29821334	35670592
Внеоборотные активы		
На начало года	11047393	18225248
На конец года	18225248	19482402
Среднегодовая стоимость внеоборотных активов	14636321	18853825
Оборотные активы		
На начало года	11788610	18551416
На конец года	18551416	15052116
Среднегодовая стоимость оборотных активов	15170013	16801766

Анализ изменения величины активов ООО «Алтайская строительная ярмарка» показывает (таблица 1), что динамика стоимости активов однозначно свидетельствует об увеличении организацией хозяйственного оборота в 2013-2014 гг. Внеоборотные активы организации, это в большей части основные средства (здания, сооружения, оборудование), стоимость которых, за период 2013-2014 гг. возросла на 6,4% за счет ввода новых основных фондов, что вполне соответствует предпринимательской деятельности организации.

Из данных таблицы 1 видно, что доля оборотных активов за период 2013-2014 год снизилась на 18%, это свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующих ускорению их оборачиваемости, что благоприятно сказывается на финансовых результатах предпринимательской деятельности.

Далее, проведем оценку активов по степени риска в ООО «Алтайская строительная ярмарка» (табл. 2).

Таблица 2.

Оценка динамики изменения активов ООО «Алтайская строительная ярмарка» по степени риска в 2013 г.

Степень риска активов	Наименование активов	Группы активов в общем объеме				Отклонение (+, -)	
		На начало года		На конец года		руб.	%
		руб.	%	руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8
Минимальная	Денежные средства и их эквиваленты	506774	2,22	803994	10,32	3291223	23,56
Малая	Производственные запасы, готовая продукция и товары (пользующиеся спросом), дебиторская задолженность и прочие быстро-реализуемые активы	8711321	38,15	14741766	35,99	4534119	32,45
	Расходы будущих периодов, затраты в незавершенном производстве, прочие запасы и затраты, НДС, прочие обязательные активы, долгосрочные фин. вложения	2588846	11,34	2045039	5,56	-543807	-3,89
Высокая	Готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом, залежалые товары и неликвиды, нематериальные активы, основные средства, прочие долго реализуемые активы.	11029062	48,30	17718189	48,14	6689127	47,88
			100		100		100

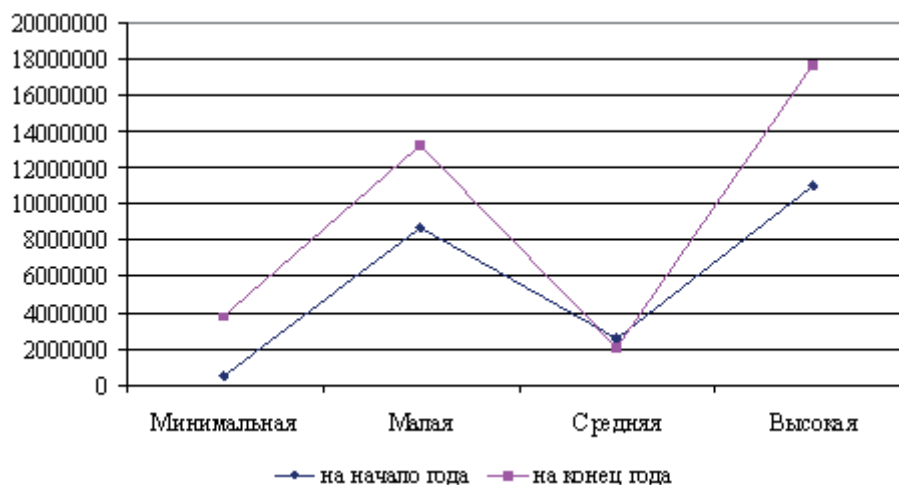


Рисунок 1. Динамика изменения активов организации по степени риска, 2013 году

Из рисунка 1 видно, что значительное увеличение доли активов с малой и высокой степенью риска наблюдается к концу 2013 г., это означает рост ликвидности активов организации, и свидетельствует о возрастании финансовой

устойчивости предприятия в предпринимательской деятельности к концу года.

Рассмотрим динамику изменения активов предприятия по степени риска в 2014 году, данные представим в таблице 3.

Таблица 3.

Динамика изменения активов ООО «Алтайская строительная ярмарка» по степени риска в 2014 г.

Степень риска активов	Наименование активов	2014 г.				Отклонение (+, -)	
		На начало года		На конец года		руб.	%
		руб.	%	руб.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8
Минимальная	Денежные средства и их эквиваленты	3797997	10,61	5711251	16,54	1913254	150,91
Малая	Производственные запасы, готовая продукция и товары (пользующиеся спросом), дебитор-ская задолженность и прочие быстро-реализуемые активы	14741766	34,19	10558180	30,57	-3682906	132,74
Средняя	Расходы будущих периодов, затраты в незавершенном производстве, прочие запасы и затраты, НДС, прочие обязательные активы, долгосрочные фин. вложения	2045039	5,71	1344078	4	-700961	55,29
Высокая	Готовая продукция и товары, не пользующиеся спросом, залежалые товары и неликвиды, нематериальные активы, основные средства, прочие долго реализуемые активы.	17718189	49,49	16921009	48,89	-797180	62,88
			100,00		100,00		100

Доля активов организации с малым риском в предпринимательской деятельности сокращается, а доля активов с минимальной величиной риска возрастает, что является положительной тенденцией в предпринимательской деятельности организации.

Активы со средней степенью риска вложения капитала представлены маленькими показателями, в частности, на начало периода это - 5%, в конце - 4%. Падение в данном случае можно назвать положительной тенденцией в предпринимательской деятельности организации, так как это может свидетельствовать о том, что улучшилась ситуация с погашением долгосрочной дебиторской задолженности и с уменьшением расходов будущих периодов организации.

Величина активов с высокой степенью предпринимательского риска организации, доля которых довольно высока в начале периода 49%, к концу периода незначительно уменьшается и составила 48%. Что является так же хорошей тенденцией в предпринимательской деятельности организации, свидетельствующей о том, что организация увеличива-

ет оборачиваемость этих активов, улучшает ситуацию с их реализацией, а соответственно уменьшается риск их невозврата в предпринимательской деятельности организации.

Если обобщить анализ оборотных активов ООО «Алтайская строительная ярмарка» по степени риска вложений капитала в предпринимательской деятельности, то можно сказать, что основная масса оборотных активов организации имеет невысокий риск вложений, а ситуация с реализацией активов с высокой степенью риска вложений капитала улучшается, что положительно сказывается на результатах предпринимательской деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антикризисное управление: учеб. пособие. - 2 - изд. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 1152 с.
2. Бирюкова, О.Ю. Приёмы антикризисного менеджмента: учеб. пособие / О.Ю. Бирюкова, Л.А. Бочкова. - М.: ИТК «Дашков и К», 2008. - 272с.

АНАЛИЗ РИСКОВ ООО «АЛТАЙСКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ЯРМАРКА» И МЕТОВ, ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ДЛЪ МИНИМИЗАЦИИ РИСКА

Ковалева Ирина Валериевна

Д.э.н., проф., зав. кафедрой товароведения и маркетинга ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ, г. Барнаул

Хренова Юлия Викторовна

*Старший преподаватель кафедры товароведения и маркетинга
ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ, г. Барнаул*

Яковлев Артём Юрьевич

магистр направления «Менеджмент» профиль «Предпринимательская деятельность» ФГБОУ ВО Алтайский ГАУ, г. Барнаул

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является анализ рисков ООО «Алтайская строительная ярмарка» и методов, используемых для минимизации риска в организации. С помощью SWOT-анализа, отражены сильные и слабые стороны по сравнению с основными конкурентами организации, а также проведен анализ шансов и рисков организации. На основании проведенного исследования можно сказать, что часть предпринимательского риска можно будет снизить за счет использования дополнительно полученных доходов организацией при использовании шансов в сфере предпринимательской деятельности.

ABSTRACT

The aim of the study is the risk analysis of LLC "Altai construction fair" and methods used to minimize the risk in the organization. With the help of SWOT analysis reflects the strengths and weaknesses compared to main competitors of the organization, as well as analysis of chances and risks of the organization. On the basis of the conducted research we can say that some of the business risk can be reduced through the use of additional income received by an organization by using chances in the field of entrepreneurship.

Ключевые слова: предпринимательский риск, возможные потери, неисполнение договорных обязательств, риск отказа партнеров от заключения договоров, риск возникновения дебиторской задолженности организации, риск заключения договора с неплатежеспособным партнером организации.

Keywords: entrepreneurial risk, potential losses, non-contractual obligations, the risk of failure of partners from entering into contracts, the risk of receivables of the organization, the risk of concluding a contract with an insolvent partner organization.

Главное место в оценке предпринимательского риска выделяется анализу и прогнозированию потерь организации при осуществлении предпринимательской деятельности. Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь организации в предпринимательской деятельности, следует, прежде всего, знать все виды возможных потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее определить их как вероятные прогнозные величины [1].

Основные виды возможных потерь организации при осуществлении предпринимательской деятельности:

1. Сокращение запланированных объемов производства продукции оказания услуг организации вследствие снижения производительности труда, простоя оборудования или недоиспользования производственных мощностей, отсутствия необходимого количества исходных материалов, высокий процент брака продукции ведет к недополучению существенной прибыли организацией при осуществлении предпринимательской деятельности.
2. Снижение цен на продукцию и услуги в связи с низким качеством продукции и услуг, неблагоприятным изменением рыночной конъюнктуры, падением спроса на продукцию организации или услуги, ценовой инфляцией приводит к существенным денежным потерям организации при осуществлении предпринимательской деятельности.
3. Высокие материальные затраты, обусловленные перерасходом материалов, сырья, топлива, энергии,

ведут к существенным потерям организации при осуществлении предпринимательской деятельности.

4. Другие повышенные издержки, которые могут быть вследствие высоких транспортных расходов, торговых издержек, накладных и других побочных расходов организации при осуществлении предпринимательской деятельности.
5. Уплата различных отчислений и налогов организацией при осуществлении предпринимательской деятельности, если в процессе осуществления бизнес-плана ставки отчислений и налогов изменятся в неблагоприятную для предприятия сторону [2].

ООО «Алтайская строительная ярмарка» было образовано в июле 2007 года. Основным видом деятельности ООО «АСЯ» является оптовая и розничная торговля строительными материалами и металлом. Основная деятельность ООО «Алтайская строительная ярмарка» основана на сделках, своевременное исполнение которых партнерами и контрагентами является одним из важнейших условий эффективной работы организации при осуществлении предпринимательской деятельности. Поэтому риски, связанные с неисполнением договорных обязательств, выделяют в отдельную группу рисков при осуществлении предпринимательской деятельности [3]. Среди таких рисков ООО «Алтайская строительная ярмарка» при осуществлении предпринимательской деятельности можно отметить: 1) риск отказа контрагентов и клиентов организации от заключения договоров, после проведенных переговоров, 2) риск

возникновения дебиторской задолженности организации, 3) риск заключения договора с неплатежеспособным партнером организации и др.

В таблице 1 представлен SWOT-анализ, в котором представлены основные возможности и угрозы со стороны рын-

ка для ООО «Алтайская строительная ярмарка», а так же отражены сильные и слабые стороны организации по сравнению с основными конкурентами организации.

Таблица 1.

SWOT – анализ ООО «Алтайская строительная ярмарка», 2015 г.

		Внешняя среда	
		Возможности - 366	Угрозы – 276
		Выход на новый сегмент рынка (7 б)	Возможность появления новых конкурентов (10 б)
		Расширение сбытовой сети за счет приобретения торгового помещения (9 б)	Снижение покупательского спроса (9 б)
		Расширение ассортимента продукции (4 б)	Высокая рыночная доля основных конкурентов (8 б)
		Возможность торговать продукцией круглый год (10 б)	
		Использование свободных денежных средств (6 б)	
Внутренняя среда	Сильные стороны – 40 б	СиУ «Удержать» покупателей от перехода к конкуренту, за счёт использования гибкой ценовой политики и увеличения качества продукции. Итого: 76 (баллов)	СиВ - Торговля через склад - Расширение ассортимента выращиваемой продукции и улучшение её качества за счёт использования новых технологии; - Увеличение продаж за счёт представления продукции ориентированной для потребительских групп с различным уровнем доходов; - Разработка торговой марки. Итого: 66 (балл)
	Широкий ассортимент продукции (10 б)		
	Проверенный и надежный поставщик (8 б)		
	Преимущества в области издержек (7 б)		
	Большой опыт нахождения на рынке (10 б)		
	Адекватные финансовые ресурсы (5 б)		
	Слабые стороны - 366	СлУ - Поиск рынков реализации продукции; - Повышение качества продукции; - Внедрение вспомогательных производств. Итого: 72 (баллов)	СлВ - Внедрение производства тары и упаковочного материала; - Модернизация и замена устаревшего оборудования; Итого: 63 (баллов)
	Недостаток квалифицированного управленческого персонала (5 б)		
	Необходимость налаживания сбыта (9 б)		
	Высокая степень износа оборудования - до 60% по отдельным группам (7 б)		
Сезонный характер поступления основного потока денежных средств (6 б)			

На основании таблицы 1 можно сделать вывод, что основными угрозами для ООО «Алтайская строительная ярмарка» являются возможность появления новых конкурентов (10 б), высокая рыночная доля основных конкурентов (8 б) а также снижение покупательского спроса (9 б).

В таблице 2 проведен анализ основных шансов и рисков ООО «Алтайская строительная ярмарка» при осуществлении предпринимательской деятельности.

Таблица 2.

Основные шансы и риски в предпринимательской деятельности ООО «Алтайская строительная ярмарка», проект на 2016 г.

Шансы	Прогноз доходов тыс. р. /мес.	Риски	Прогноз потерь тыс. р. /мес.
Выход на новый сегмент рынка	24	Снижение цен конкурентами	72
Расширение сбытовой сети за счет приобретения торгового помещения	55	Отсутствие соответствующего интереса со стороны клиентов	55
Расширение ассортимента продукции	52	Неудачная рекламная компания	31
Проведение широкомасштабной рекламной компании	31	Вывод конкурирующего продукта на рынок	27
Всего	162	Всего	185

Как видно из таблицы 2 стоимость совокупного предпринимательского риска ООО «Алтайская строительная ярмарка» на перспективу составит 185 тыс. р. в месяц или 2220 тыс. р. в год. Часть предпринимательского риска можно будет сократить за счет использования дополнительных полученных доходов организацией при использовании возможностей и шансов в сфере предпринимательской деятельности. К независимым от организации причинам возникновения данной ситуации в условиях экономического кризиса в России следует отнести в первую очередь непрогнозируемую неплатежеспособность партнеров и рядовых покупателей продукции и услуг. Можно также отметить, что на данном предприятии используется диверсификация закупок строительных материалов и металла, т.е. взаимодействие со многими поставщиками, что позволяет существен-

но ослабить зависимость предприятия от его «окружения» и от ненадежности отдельных поставщиков строительных материалами и металла, что положительно сказывается на результатах деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Альгин, А.П. Риск в предпринимательстве / А.П. Альгин. – СПб-б: Питер, – 2008. – 560 с.
2. Градов, А.П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / А.П. Градов [и др.]. - СПб.: Специальная литература. - 2006. - 510с.
3. Романов, В.С., Рискобразующие факторы: характеристика и влияние на риски / В.С. Романов, А.В. Бутуханов // Управление риском. - 2009. № 3, с.10-12

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ПОТРЕБНОСТЕЙ НА РЫНКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

Хуранов Алим Борисович

Кандидат биологических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента туризма, Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

Шериева Диана Зауровна

Магистрант второго года обучения направления «Туризм», Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается роль и значение маркетинга для эффективного функционирования предприятий на рынке услуг. Определяется место маркетинговых коммуникаций в их маркетинговой деятельности. Исследуются факторы, влияющие на их использование. Обосновывается необходимость совершенствования маркетинговых коммуникаций.

ABSTRACT

The article discusses the role and importance of marketing for the efficient functioning of enterprises in the market. The place of marketing communications in their marketing activities. The factors influencing their use. The necessity of improvement of marketing communications.

Ключевые слова: *маркетинг, маркетинговые коммуникации, сегментация рынка.*

Keywords: *marketing, marketing communication, market's segmentation.*

В современных условиях успешная работа предприятий и организаций становится практически невозможной без хорошо организованной маркетинговой деятельности. Формирование эффективного комплекса маркетинговых коммуникаций представляется важнейшим условием эффективной работы любой современной компании. Наибольшую актуальность маркетинговые коммуникации приобретают на предприятиях, работающих в сфере сервиса и туризма, поскольку формирование интереса к тому или иному туру происходит под влиянием массовых коммуникаций.

В последнее время наблюдается возрастание роли маркетинговых коммуникаций в сфере туризма и санаторно-курортного бизнеса. Они находятся в непрерывной коммуникационной связи со своими клиентами.

Туристские предприятия управляют сложной системой маркетинговых связей, например, предприятия контактируют со своими посредниками, покупателями и различными представителями общественности.

Появившись в производственной сфере, маркетинг не использовался очень долго в туристской и гостиничной сфере. Но с течением времени стало необходимым внедрение основных элементов маркетинга в практику работы гостиниц, санаториев. Туризм имеет присущие ему особенности, которые связаны с характером оказываемых услуг, характером труда, формами продаж и т.д., поэтому маркетинг в туризме обладает целым рядом характерных особенностей, выделившие его в отдельное направление маркетинга.

Основным элементом интегрированных маркетинговых коммуникаций является слово «маркетинг». «Постмаркетинговое» пространство нужно выстраивать в соответствии с маркетинговыми задачами. Оно включает все необходимые коммуникации – контакты, связи, отношения, в том числе и межличностные, которые обеспечивают функционирование самого предприятия (как некоего живого организма) и его развитие[1, с. 20].

Интегрированные системы предполагает совокупность различных методов: организационных, экономических, технических, информационных. Однако, многие специалисты сокращают это понятие до комбинации персональной продажи, стимулирования торговли, рекламы и связей с общественностью[2, с. 22].

В Северо-западном университете журналистики (Northwestern University's Medill School of Journalism) ИМК считается «концепцией планируемых маркетинговых коммуникаций», что связана с добавленной стоимостью, обеспечиваемой общим планом, оценивающим стратегическую роль таких коммуникационных дисциплин, как реклама, продвижение, PR, и соединяющим эти дисциплины обеспечивающая ясность, согласованность и максимальное коммуникационное воздействие».

Общим определением считается, что ИМК-система интенсивных методик для развития бизнеса. В связи с этим специалист ИМК обязан хорошо владеть знаниями в области социологии и рекламы, менеджмента и маркетинга, психологии и экономики и более того – уметь организовать работу всех структурных подразделений фирмы, направленную на выполнение необходимых задач. Для этого требуются определенные коммуникативные навыки и широкий кругозор.

А.Н. Петринчик рассматривает ИМК как «подход в области стратегического менеджмента, координирующий все аспекты коммуникации с группами, необходимыми для компании, для улучшения их общего бренда, репутации и прибыльности»[3, с. 58].

Другой исследователь, В.Н. Бондаренко, говорит о том что, для управления всеми видами коммуникаций необходим «стратегический подход». Это важно для улучшения бренда, репутации и прибыльности компании. Он выделяет стратегический менеджмент как, основной элемент, для достижения конкурентного преимущества»[4, с. 34].

Цели, функции и задачи комплекса маркетинговых коммуникаций очень разнообразны. Они имеют принципиальные различия, которые влияют на эффективность решения стоящих перед предприятием коммуникационных задач. Таблица, составленная У. Уэллсом, Дж. Бернетом и С. Мориарти, позволяет рассмотреть особенности составляющих элементов комплекса маркетинговых коммуникаций в области необходимого результата типа контакта с потребителем и продолжительности ответной реакции на то или иное маркетинговое воздействие[5, с. 28].

Таблица 1.

Характеристики элементов маркетинговых коммуникаций

Элемент маркетинговых коммуникаций	Ожидаемый результат	Контакт с потребителем	Продолжительность ответной реакции
Личная продажа	Продажи	Прямой	Краткая
Реклама	Изменение отношения и изменение поведения	Косвенный	Средняя или длительная
Элемент маркетинговых коммуникаций	Ожидаемый результат	Контакт с потребителем	Продолжительность ответной реакции
Стимулирование сбыта	Продажи	Полупрямой	Краткая
Прямой маркетинг	Изменение поведения	Полупрямой	Краткая
Паблик рилейшнз	Изменение поведения	Полупрямой	Длительная
Места продаж и упаковка	Изменение поведения	Прямой	Средняя

Приведенные У. Уэллсом данные дают возможность качественно и количественно дать анализ характеристикам отдельных элементов комплекса маркетинговых коммуникаций, получить способность внедряться в сознание потребителя и сохраняться в его памяти; также размер аудитории, которую одна компания способна охватить; стоимость одного контакта с потенциальным покупателем; контроль службы сбыта за реакцией покупателя и его уровень [6, с. 29].

ИМК это целостная система деятельности хозяйствующего субъекта, формирующаяся посредством интеграционных процессов различных маркетинговых коммуникаций, направленная на извлечение максимальной экономической и социальной выгоды из доступных текущих (а также перспективных) ресурсов, которые синтезируются различными маркетинговыми инструментами и принципами управления коммуникативными процессами.

Успешно развиваться предприятие первичных услуг на туристском рынке может лишь посредством маркетинга. Именно маркетинг способен решить такие проблемы, как отсутствие туристов, неудовлетворенность предложением. На сегодняшний день одним из основополагающих принципов маркетинга является воздействие на туристский и санаторно-курортный рынок. Маркетинг предусматривает решение не только задачи детального и всестороннего изучения требований потребителей, но и формирование спроса и стимулирование сбыта (ФОССТИС) в целях увеличения

объемов продаж, повышения эффективности и прибыльности деятельности предприятия. Именно этой цели призван служить комплекс маркетинговых коммуникаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб: Питер. -2011. – С.20.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. – СПб: Питер. -2011. – С.22.
3. Петринчик А.Н. Разработка программы коммуникационной деятельности компании и оценка её эффективности: автореф. дисс. ... канд. экон. Наук. / А.Н. Петринчик – М., 2010. – С. 58.
4. Бондаренко, В.Н. Закономерности формирования и управления конкурентным статусом санаторно-курортной организации: дисс. ... канд. экон. наук. / В.Н. Бондаренко – Сочи, 2011. – С. 34.
5. Уэллс У. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб: Питер, 2010. – С. 28.
6. Уэллс, У. Реклама: принципы и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб: Питер, 2010. – С. 29.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ГОСТИНИЦАХ

Хуранов Алим Борисович

Кандидат биологических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента туризма, Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

Карданова Зарина Мухамедовна

Магистрант второго года обучения направления «Туризм», Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

Жаашаева Мариям Тахировна

Магистрант второго года обучения направления «Туризм», Кабардино-Балкарский госуниверситет, г. Нальчик,

АННОТАЦИЯ

Сфера туризма и гостиничных услуг представляет собой быстроразвивающееся направление российской экономики. В последнее время вопросы качества, надежности, конкурентоспособности и безопасности гостиничных услуг выходят на первый план, все чаще говорится о важности добровольной сертификации гостиниц, усиливается контроль за соблюдением закона о защите прав потребителей.

ABSTRACT

Travel and hotel services is a rapidly developing area of the Russian economy . Recently, questions of quality, reliability , competitiveness and security of hotel services come to the fore , more often it speaks of the importance of voluntary certification of accommodations , enhanced monitoring of compliance with the law on protection of consumer rights.

Ключевые слова: *гостиничные услуги, качество обслуживания, аудит качества, анкетирование.*

Keywords: *hotel services, quality of service, quality audit, questioning.*

Высокое качество становится главным конкурентным преимуществом. Одновременно постоянное и непрерывное улучшение качества становится долговременной стратегией развития организаций в целях достижения ими долгосрочного успеха [1, с. 27].

Для поддержания уровня качества нужна не только соответствующая материальная база и заинтересованный,

высококвалифицированный персонал, но и структурированная система управления качеством. Только с помощью внедрения системы управления, отвечающей современному уровню развития организации, можно добиться стабильного обеспечения качества.

Помимо самих гостиничных предприятий, заинтересованных в повышении качества своего сервиса, на необходи-

мый уровень качества предоставляемых гостиничных услуг влияет и государство, регулирующее гостиничную деятельность.

Актуальность данного исследования в области анализа качества обуславливается необходимостью определения наиболее эффективных управленческих решений, совершенствования системы управления в сфере гостеприимства. Рассмотрение методов анализа качества предоставляемого сервиса в гостинице направлено на повышение уровня обслуживания и эффективности производства гостиничных услуг. Высокая конкуренция и развития рыночных отношений ведет к появлению новых задач, которые свидетельствуют о необходимости совершенствования управления. Особое внимание руководителям гостиниц необходимо уделить постоянному улучшению управления качеством обслуживания, его расширению, реконструкции помещений, внедрению новейших технологий и т.д.

По мнению В.Г. Гуляева, высказанное в работе «Организация гостиничной деятельности» [3 с. 156], на качественное обслуживание в гостиничном предприятии воздействуют четыре фактора:

- состояние материально-технической базы, а именно: удобная планировка и качественная отделка помещений гостиницы, оснащение ее общественных помещений и жилых номеров комфортабельной мебелью и оборудованием, полные комплекты высококачественного белья, современное высокопроизводительное кухонное оборудование, удобное лифтовое хозяйство и др.;
- прогрессивная технология обслуживания. Она подразумевает порядок и способы уборки общественных помещений и жилых номеров, регистрации и расчетов с клиентами, рецептуры приготовления блюд и напитков в ресторанах и барах, формы обслуживания в торговых залах и др.;
- высокий профессионализм и компетентность обслуживающего персонала. Его умение и готовность четко, быстро и культурно обслужить гостя;
- управление качеством обслуживания, что включает разработку и внедрение стандартов качества, обучение персонала, контроль, корректировку, совершенствование обслуживания на всех участках деятельности гостиницы.

Качество подразумевает соответствие предоставляемых услуг ожидаемым или установленным стандартам. Таким образом, стандарты, их реальная форма и содержание являются критериями качества обслуживания. Однако стандарты связаны с тем, как они воспринимаются потребителями, служащими и руководителями. Отношения, возникающие между этими тремя группами людей в процессе потребления услуг, всегда влияют на оценку качества гостиничного обслуживания.

На наш взгляд, чтобы все виды услуг находились на высоком уровне и с целью совершенствования качества обслуживания гостиницах необходимо проводить аудит каче-

ства. Анализ качества гостиничных услуг позволит создать предпосылки для последующего управления качеством. Необходимо проводить комплексные проверки качества ежеквартально. На основании результатов проверок за год разработать и внедрить программу контроля качества.

При проведении анализа качества необходимо руководствоваться принципом, что мнение клиента о качестве предоставленных гостиничных услуг является основополагающим. Исходя из этого, основным методом сбора данных, необходимых для проведения анализа качества должен стать анкетный метод. Необходимо тщательный подход к разработке опросного листа. В первую очередь вопросы анкеты должны делать акцент на перечень существенных свойств гостиничного обслуживания, на заинтересованное восприятие которых гостем рассчитывает гостиничное предприятие и ориентирует свою деятельность. Анкетный опрос позволит сделать фокус на потребителя, так как именно потребитель выступает главным аудитором уровня качества представленных услуг. Его функция качества должна выступать главным источником информации для принятия управленческих решений. Глубоко проработанная корректная система анкетного опроса потребителей позволит наладить эффективную обратную связь от участников и потребителей обслуживания по результатам проводимых инноваций. Под инновациями в данном случае понимаются все нововведения в обслуживании – как новые услуги, так и улучшения, внедряемые в устоявшиеся процессы обслуживания. В целях повышения показателей качества гостиничных услуг следует также систематически проводить самооценку обслуживания – анкетирование персонала по поводу их взаимодействия с потребителями обслуживания [3, с. 95].

Накопление и обработка статистики анкетных опросов потребителей гостиничных услуг и персонала позволит руководству предприятия сформировать и документально оформить политику в области качества.

Совместно с проведением анкетных опросов необходимо проводить индексацию степени удовлетворенности потребителя качеством гостиничных услуг. Следует проводить индексацию отдельно для гостиницы и отдельно для ресторана. Данные мероприятия, при условии их соответствующего исполнения, обеспечат гостинице конкурентное преимущество, что, в свою очередь отразится на результатах финансово-хозяйственной деятельности и увеличению показателей доходности на вложенный капитал.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Браймер Р.А. Основы управления в индустрии гостеприимства / Пер. с англ. М.: Аспект-Пресс, 2012. – 254 с.
2. Чернышева А.В. Организация и управление гостиничным бизнесом / Под ред. А.Л. Лесника. М.: Издательский дом «Альпина», 2011. – 212 с.
3. Чудновский А.Д. Туризм и гостиничное хозяйство: учебник. М.: Тандем, 2011. – 231 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И КНР

Чжан Ваньтин

Аспирант Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения,
г. Санкт-Петербург.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы экономические и политические предпосылки взаимодействия стран-участниц Евразийского экономического союза и Китайской Народной Республики, а также дана оценка возможных выгод такого сотрудничества.

ABSTRACT

The paper analyzes the economic and political conditions of interaction of the participating countries of the Eurasian Economic Union and the People's Republic of China, as well as an assessment of possible benefits of such cooperation.

Ключевые слова: интеграционное объединение ЕАЭС, экономическое взаимодействие ЕАЭС и Китая.

Keywords: integration association EEU, EEU and economic cooperation of China.

Мировой экономический кризис, который значительно усугубился вследствие санкций Запада в отношении России, заставляет Евразийский экономический союз искать иные механизмы для того, чтобы найти выход из экономических и политических трудностей. Одним из таких механизмов можно считать все более укрепляющееся сотрудничество РФ с Китаем. В процессе прошедших в последнее время переговоры лидеров двух стран появилась информация о торгово-экономическом сотрудничестве и синхронизации своих интеграционных процессов с китайским проектом «Экономический пояс Шелкового пути», который РФ намерена провести в рамках ЕАЭС.

По мнению газеты «Коммерсант» стратегия интеграции РФ скоро еще раз изменится, а новые переговоры с Китаем несут в себе «угрозу РФ на десятилетие вперед изменить внешнеторговую стратегию» [1]. Сотрудничество планируется вести в рамках двух фундаментальных проектов: ЕАЭС и Экономического пояса Шелкового пути, в связи с чем возникает вопрос о возможности сосуществования фактически на одной территории двух проектов, которые не мешали бы друг другу, а успешно взаимодействовали. Этот вопрос обсуждался на прошедшем в Алматы заседании круглого стола, организованном Исследовательским институтом международного и регионального сотрудничества Казахстанско-Немецкого университета. Проект «Экономический коридор Шелкового пути» обретает солидную финансовую поддержку. Как отметил Булат Султанов, для этого создаются различные механизмы, в том числе Азиатский банк инфраструктурных инвестиций с уставным капиталом в 100 млрд. долларов, фонд Шелкового пути – 40 млрд. долларов. Пекин стал инициатором создания нового банка развития БРИКС, нацеленного на осуществление инвестиций, Китай также иницирует основание банка развития ШОС, который будет ориентирован на реализацию этого международного проекта [2].

Эти два проекта имеют существенные различия по целому ряду параметров. В частности, ЕАЭС представляет собой институционально оформленный проект, закрепленный соответствующим договором, а также организационными структурами, которые гарантируют его реализацию, т.е.

участие в союзе обязывает к соблюдению целого ряда обязательств, а также к определенному ограничению суверенитета государств с целью следования совместным интересам стран-участниц.

Несмотря на точку зрения Казахстана, который отстаивает экономический формат союза, другими участниками иницируются все новые виды взаимной интеграции, которая затрагивает государственные политические интересы.

Основной задачей ЕАЭС можно считать интеграцию постсоветского пространства, то есть это повод заговорить о том, что «Советская модель интеграции» снова имеет место на мировой политической арене, и Россию можно считать в этой модели доминирующей страной. Очевидно, что имеет место быть неидентифицированное участниками ЕАЭС понимание задач и сущности союза, что в значительной мере может стать провоцирующим фактором для создания потенциальных «вызовов», способных дезинтегрировать сформированное объединение. К примеру, достаточно часто Белоруссия жестко критикует формат ЕАЭС. Таким образом, очевиден вывод, о том, что проект ЕАЭС на сегодняшний день находится в состоянии самоопределения, а атак же институциональной неустойчивости.

В этих условиях представляется целесообразным координация взаимодействия стран-участниц ЕАЭС и Китайской Народной Республики в части экономически выгодного обеим сторонам совместного проекта. Каким может стать участие союза в Экономическом поясе Шелкового пути, отличие которого от ЕАЭС состоит в том, что это функциональный проект. Взаимодействие, осуществляющееся между его участниками, не предполагает формирование организационной формы по примеру ЕАЭС, а представляет собой свободный бизнес-проект, главная задача которого состоит в усилении функциональной силы и значимости участников проекта, но с различной степенью влияния.

Китай – лидер нынешнего регионального и глобального экономического развития. Взаимоотношения в модели китайской экономической глобализации основаны на заинтересованности в собственном развитии стран-участниц. В этом случае выстраиваются актуальные «экономические коридоры», которые соединяют активные центры экономического развития. Роль центров в Экономическом поясе

Шелкового пути играют экономика Китая и ЕС. Соответственно, основной целью проекта является налаживание эффективной работы между центром высокотехнологичного и инновационного рынка стран ЕС, и стремительно развивающейся экономикой Китая, обладающей немалыми финансовыми ресурсами и представляющей на сегодняшний день локомотив глобального развития экономики. Остальные потенциальные участники проекта в этом транспортном коридоре сами должны определить свое место либо в качестве базового центра, либо транзитной зоны предлагаемого экономического коридора.

Таким образом, формат ЕАЭС требует, чтобы общая экономическая политика стран в рамках союза была скоординирована, тогда как Экономический пояс дает возможность выбора проведения собственной экономической политики странами - участниками. В данном случае концептуальная открытость для стран-участников, состоящих в проекте Экономического пояса Шелкового пути открывает возможность поиска индивидуальной «ниши» в Экономическом коридоре.

Помимо этого, проект интеграции ЕАЭС инвестируется намного меньше, нежели Экономический пояс Шелкового пути, то есть Китай обладает намного большим количеством денежных средств, что явилось решающим фактором для союзников, остановивших свой выбор на предложении Китая.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод о целесообразности международного торгового-экономического сотрудничества между Евразийским экономическим союзом и Китайской Народной республикой, поскольку данное соглашение дополнит двусторонние договоренности, существующие сегодня между государствами ЕАЭС с Китаем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Бутрин Д., Едовина Т. По дороге в союз свернули на Шелковый путь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2724437>
2. Реальные перспективы Шелкового пути // Казахстанская правда. 13.05.2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kazpravda.kz/dbases/11>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Чугунов Игорь Яковлевич

*доктор экономических наук, профессор
заслуженный деятель науки и техники Украины
заведующий кафедрой финансов
Киевского национального торгового-экономического университета
(г. Киев)*

АННОТАЦИЯ.

В статье рассмотрена сущность и роль бюджетного регулирования как важного инструмента социально-экономического развития страны. Показана целесообразность применения институционального подхода в процессе формирования и реализации бюджетной политики, исходя из изменений экономической среды. Отмечено, что уровень сбалансированности бюджетной политики влияет на темпы экономического роста, а также на интегрированный показатель запаса устойчивости бюджетной системы. Особое внимание уделяется дальнейшему развитию бюджетного планирования, перспективного бюджетного прогнозирования, повышению эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: Бюджет, бюджетное регулирование, бюджетная политика, расходы бюджета, адаптивность бюджета, перспективное бюджетное планирование, архитектура бюджетной системы, бюджетная стратегия, социально-экономическое развитие.

ABSTRACT.

In the article the essence and role of fiscal relations' as an important instrument of social and economic development of the country. The expediency of the application of the institutional approach in the process of formation and implementation of fiscal policy, on the basis of changes in the economic environment. It is noted that the level of the balance of fiscal policy affects the pace of economic growth, as well as an integrated component stock of stability of the budget system. Particular attention is paid to the further development budget planning, long-term budget forecasting, more efficient use of budgetary funds.

Keywords: Budget, budgetary management, fiscal policy, budget expenditure, the adaptability of the budget, budget planning perspective, architectonics of the budget system, budget strategy, the socio-economic development.

Бюджет является одним из основных инструментов государственного регулирования социально-экономических процессов, поскольку при его составлении осуществляется разработка основных направлений формирования и использования бюджетных средств, исходя из необходимости

решения задач, которые стоят перед обществом на данном этапе его развития.

Бюджетная политика является адаптивным механизмом в системе регулирования экономики, направленным на обеспечение адекватности комплекса мероприятий внутренним

и внешним изменениям экономической среды с целью усиления положительного влияния на темпы прироста реального валового внутреннего продукта.

Уровень сбалансированности бюджетной политики влияет как одновременно, так и с лагами во времени на темпы экономического развития, а также на интегрированный показатель запаса устойчивости бюджетной системы, который определяется совокупностью весомых бюджетных показателей, характеризующих состояние бюджетной системы. Поэтому важным является введение соответствующей методологии расчета на определенном интервале времени показателя запаса устойчивости бюджетной системы, который должен учитывать, прежде всего, показатели удельного веса дебиторской и кредиторской задолженности консолидированного, государственного и местных бюджетов в общей сумме расходной части соответствующего бюджета, аналогичный показатель задолженности по социальным выплатам, налоговая нагрузка на экономику, уровень выполнения доходной и расходной частей бюджета, уровень финансирования дефицита бюджета, удельный вес государственного долга в валовом внутреннем продукте.

С целью усиления влияния бюджетной системы на социально-экономическое развитие общества необходимо осуществлять мероприятия, направленные на повышение уровня сбалансированности и прозрачности бюджета, эффективности расходования бюджетных средств, совершенствования межбюджетных отношений, обеспечение качественного выполнения бюджетов всех уровней, осуществление действенного финансового контроля. Необходимо не только разработка прогнозных бюджетных показателей на среднесрочную перспективу, но и определение долгосрочной бюджетной стратегии с учетом цикличности экономического развития, что повысит управляемость бюджетного процесса.

Разработка и реализация бюджетной политики должна опираться на научно обоснованные положения и результаты проведенных исследований по вопросам бюджетных отношений, что, безусловно, усилит сбалансированность государственных финансов и создаст необходимые условия и для повышения уровня управляемости экономических процессов страны. Основной задачей бюджетного регулирования является обеспечение выполнения задач социально-экономического развития государства и административно-территориальных единиц, однако при этом важна поддержка в необходимых пределах запаса устойчивости бюджетной системы. Среднесрочное бюджетное планирование является необходимым условием повышения управляемости и качества процесса бюджетного планирования, усиление влияния бюджетного регулирования на социально-экономическое развитие страны. Установление долго- и среднесрочных целей и задач бюджетной политики, количественных и качественных критериев их выполнения и на этой основе определения объемов бюджетных ресурсов на перспективу является необходимым условием повышения качества процесса бюджетного планирования и усиления влияния бюджетной регуляции на социально-экономическое развитие государства.

Повышение эффективности государственного управления в современных финансово-экономических условиях приобретает особую значимость. С целью реализации социально-экономических приоритетов развития страны необходимо повышение качественного уровня функциони-

рования бюджетной системы, в том числе среднесрочного бюджетного планирования на уровне главных распорядителей бюджетных средств, бюджетных программ; совершенствование методологических основ программно-целевого метода планирования бюджета; применения действенных подходов управления государственными финансами.

Для достижения достаточного уровня бюджетной результативности важным является упорядочение и оптимизация количества бюджетных программ, составление главными распорядителями бюджетных средств плана деятельности на следующие за плановым четыре бюджетных периода в соответствии со среднесрочными приоритетами; осуществление управления бюджетными средствами в пределах установленных бюджетных полномочий и проведения оценки эффективности бюджетных программ, внутреннего финансового контроля над полнотой поступлений, взятием бюджетных обязательств распорядителями бюджетных средств.

С целью проведения сбалансированной бюджетной политики важным есть обеспечение дальнейшего развития методологических основ среднесрочного бюджетного прогнозирования и программно-целевого метода планирования расходов бюджета, усиления взаимосвязи годового и перспективного бюджетного планирования, применения современных форм и методов управления бюджетными средствами, государственным и местным долгом, укрепления финансовой основы местных бюджетов, совершенствование системы государственного внутреннего финансового контроля и усиления ответственности участников бюджетного процесса.

Для разработки и реализации сбалансированного бюджетного регулирования приоритеты бюджетной политики должны определяться исходя из цикличности экономического развития, состояния государственных финансов, запаса устойчивости бюджетной системы, на каждом этапе экономического развития существует необходимость обоснования и внедрения соответствующих бюджетных механизмов.

Исходя из стратегии развития экономики, которая связанная с повышением уровня ее эндогенной составляющей, необходимы соответствующие институциональные изменения в системе бюджетного регулирования экономики. При формировании бюджетной политики необходимо четко определить ее приоритеты, которые должны быть достигнуты при ее реализации. Развитие общества обуславливает необходимость соответствующих институциональных изменений во взаимоотношениях между участниками бюджетного процесса и повышения эффективности бюджетной политики в системе государственного регулирования экономики.

Экономическая сущность бюджетной политики в качестве инструмента регулирования экономического развития заключается в использовании бюджетной архитектуры, которая определяется оптимальными соотношениями между элементами бюджетной системы для воздействия на динамику экономического роста.

Институциональный подход предполагает рассмотрение бюджетного регулирования как динамической системы, постоянно совершенствуется и адаптируется к основным задачам социально-экономического развития страны. Если под институтами понимать определенные нормы, правила, то институциональные изменения в бюджетном процессе предусматривают введение ряда пропорций в соответствии

с этапом экономического развития, например уровень инвестиционной составляющей в бюджете, дефицит бюджета и структуру источников его финансирования, объем и структуру доходной и расходной частей бюджета, значение основных бюджетных показателей в валовом внутреннем продукте.

Институты можно представить как результат процессов, которые происходили в предыдущих периодах времени и поэтому они отвечают, прежде всего, прошлой среде. Важным является определение степени адекватности этих институтов современным обстоятельствам, срока начала, поэтапности, скорости внесения необходимых институциональных изменений. От указанного зависит эффективность развития государственных финансов, национальной экономики, общества в целом.

Устойчивая совокупность базовых институтов, определяющих эволюционное развитие следующих институциональных структур, является институциональной матрицей, что реализует концепцию системы рациональных структурно-функциональных преобразований. Институциональная система подлжет постоянным изменениям исходя из несоответствия действующих институтов определенным особенностям современной среды. В бюджетной системе содержатся институты, которые как повышают, так и снижают уровень эффективности функционирования этой системы в качестве инструмента социально-экономического развития страны, поэтому важна оценка бюджетных институций по этому вопросу, определение институционального остатка, который оказывает существенное влияние на степень результативности бюджетного регулирования.

Бюджетное равновесие важно между запланированными и фактическими показателями, в том числе как соотношение к валовому внутреннему продукту, доходной и расходной части бюджета, дефицита бюджета, государственного долга. Соответствующее равновесие необходимо между финансово-бюджетными и социально-экономическим показателям, результативными показателями бюджетных программ, достижением соответствующей общественной цели и бюджетными расходами главных распорядителей бюджетных средств.

Институциональное равновесие не означает только статическое равновесие, должен быть также стойкое динамическое равновесие, бюджетная сбалансированность важна, прежде всего в среднесрочной перспективе. Учитывая стратегию развития экономики, связанной с повышением уровня ее эндогенной составляющей, необходимы соответствующие институциональные изменения в финансово-бюджетном регулировании, налоговой политике, государственной политике сферы расходов, заимствований, государственного долга.

Система бюджетного регулирования как одна из основных составляющих системы государственного регулирования экономики является совокупностью функциональных финансово-бюджетных и экономических элементов, в том числе доходная часть бюджета, расходная часть бюджета, дефицит бюджета, государственный долг, налоговое регулирование, межбюджетные отношения, экономические процессы в стране, внешняя экономическая среда и взаимосвязи между ними.

Важным направлением влияния бюджета на экономические и социальные процессы в государстве являются расходы, которые участвуют в формировании величины фондов

потребления и накопления. Бюджетная политика в сфере государственных расходов есть достаточно весомым инструментом влияния на социально-экономическое развитие, особенно на переходном этапе экономических реформ при ограниченности финансовых ресурсов государства.

Государственная политика в сфере расходов бюджета существенно влияет на объем совокупного спроса, который состоит из объема потребительского спроса, инвестиционного спроса и спроса государства. Механизм влияния государственных расходов на объем совокупного спроса и выпуска продукции предусматривает их увеличения в периоды экономического спада и уменьшения в периоды экономического роста, тем самым, осуществляя соответствующее влияние на объем совокупного спроса и выпуска продукции.

Во время экономической рецессии рыночный механизм начинает действовать по другому, чем при экономическом росте, поэтому важны усиление действенности использования государственных финансов как инструмента влияния на экономику, необходимо усиление финансовой дисциплины и финансового контроля за использованием бюджетных средств. Одним из основных инструментов государственного регулирования социально-экономического развития является перспективное бюджетное планирование, которое заключается в разработке основных направлений формирования и использования бюджетных средств на среднесрочную перспективу, в соответствии с задачами, которые стоят перед обществом на определенном этапе его развития. В процессе перспективного бюджетного планирования создаются условия для решения важнейших проблем государственного влияния на экономическое развитие. Следует отметить, что проведение целенаправленной бюджетной политики предусматривает введение стратегического бюджетного планирования.

Необходимым является не только разработка прогнозных бюджетных показателей на среднесрочную перспективу, но и определение бюджетной стратегии до 2040-2050 годов с учетом цикличности экономического развития, что, безусловно, повысит управляемость бюджетного процесса.

На современном этапе развития государственных финансов необходимо переосмысление сущности бюджетной системы в процессе регулирования экономики, повышение теоретико-методологического уровня бюджетной политики, формирование бюджетных отношений на основе новой парадигмы системы бюджетного регулирования как инструмента влияния на социально-экономическое развития страны. Указанное позволит углубить понимание сущности бюджета как экономической категории и бюджетной системы как важного макроэкономического регулятора.

Бюджетная стратегия является одной из наиболее весомых составляющих системы государственного регулирования социально-экономического развития страны. Бюджетное регулирование должно постоянно совершенствоваться и адаптироваться к институциональным преобразованиям экономической среды, динамики и тенденций общественного развития, экономической цикличности с учетом необходимости повышения уровня сбалансированности и эффективности функционирования государственных финансов. Результативность бюджетной стратегии необходимо определять как превышение эффективности расходов бюджета над фискальным влиянием доходов бюджета. Значение этого превышения должно быть наибольшим. Страны, которые способны в определенной степени достичь указанного име-

ют действенный финансовый инструмент экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чугунов И.Я. Институциональная архитектура бюджетной системы // Финансы Украины. – 2008. – № 11. – С. 3-10.
2. Чугунов И.Я. Долгострочная бюджетная стратегия в системе экономической цикличности // Вестник КНТЭУ. – 2014. – № 5. – С. 64–77.
3. Шахова Г.Я. Современные тенденции в методологии бюджетного прогнозирования // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2013. – № 4. – С. 61–70.