

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции**

**г. Челябинск
2014г.**

УДК 33(06)
ББК 65я43

Перспективы развития экономики и менеджмента/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Челябинск, 2014. 187с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бобыль В.В., к.э.н., доцент Викторова Т. С., к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф., д.э.н., доцент Гонова О.В., к.э.н., доцент Гурфова С. А., к.э.н. Желнова К.В., д.э.н., доцент Миролюбова А.А., к.э.н., доцент Мошкин И.В., к.э.н., доцент Соболева С. Ю., к.э.н., доцент Стрельников Е. В.

В сборнике научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Перспективы развития экономики и менеджмента» (г. Челябинск) представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

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

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	7
ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ	
Кондратчик Ю.К.	7
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Сергеева Е.К., Евтеева В.А.	9
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
Беляев Л.С.	11
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Рыжикова А.М.	17
РЫНОК, МОНОПОЛИИ И ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ	
Лиференко Ю.В., Пухова Н.Е.	22
СОВРЕМЕННАЯ ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Коваленко И.Н.	24

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	28
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СБОРОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ С УЧЕТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РФ	
Тахтамышева З.Ш., Дзамыхов М.И.	28
АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В РЕГИОНАХ РФ	
Сафронова Ю.В.	32
БИОГЕОСИСТЕМОТЕХНИКА – ОСНОВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, ТЕХНОЛОГИЙ И МЕНЕДЖМЕНТА	
Анопченко Т.Ю., Помазкова И.С.	34
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Ахметшина Л.Г., Евтюшина С.Е.	37
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ "НАЛОГА ТОБИНА" КАК ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ ИЗ СОСТОЯНИЯ РЕЦЕССИИ	
Орехов В.И, Орехова Т.Р.	39
МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Аристархова М.К., Наконечная Т.В.	41
ОБОБЩЕННЫЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ И АУТСОРСИНГОВ КОНТАКТ-ЦЕНТРОВ	
Маркушина Л.А., Костелянец Д.Е.	43
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НОВАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ, ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРИ АНАЛИЗЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ГЕНЕЗИСА КОНЦЕПЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	
Дементьева А.К., Кондратьева М.Н.	46
ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ	
Иванова О.Е.	49
ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПРОДУКТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА-КУРОРТА СОЧИ)	
Коваленко М.А.	52
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ	
Кондратьева Е.В.	54
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Чалова А.И., Явич С.Б.	56
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ	
Загазежева О.З., Сахтуева М.В.	59
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ОГРАНИЧЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ	
Боева К.Ю., Веранян Р.Г.	61

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ Коваленко С.А.	63
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ОБЛАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ Халилова М.А.	65
СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФОНДА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ Самохин А. В.	70
УПРАВЛЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ Сухоруков А. В.	72
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ Чернышев М.А., Молотова М.И.	74
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ Литке М.Г.	76
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ В ПЛОСКОСТИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ Темирканова А.В., Анопченко Р.Ю.	79
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ Григан А.М., Скибин А.С.	82
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИММИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ Батищева Г.А., Хандога С.А.	84
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА АВТОСТРАХОВАТЕЛЕЙ Тахтамышева З.Ш., Чугрин К.Г.	87
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	92
ASSETS SELECTION CRITERIA FOR INVESTMENT PORTFOLIO DIVERSIFICATION Malakhova A.A., Zyryanova I.I.	92
ВЛИЯНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ Шевченко Л.М.	96
КОРПОРАТИВНЫЙ РОСТ: ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ Романенко О.А.	98
МЕТА-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Ушаков А.С.	101
НАЦИОНАЛЬНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ - КАК ПАРАДИГМА ФИНАНСОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА Маганов В.В.	104
ОПЕРАЦИИ ДЕЛОВЫХ БАНКОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗОЛОТА Чайкина Е.В.	107
ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ Тарасова Е. В., Серебрякова Е.А.	109
РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ: СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ Кондратьева О.Е.	110
РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ Басс А.Б.	112
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ВОЕННО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Хорев В.П., Горева О.Е.	115
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ С ЗАЛОГОМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ Кузнецова Е.А.	117
ФУНКЦИИ АНАЛИЗА ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В БАНКОВСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ Глущенко В.В.	120
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	122
МОДЕЛИРОВАНИЕ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Зеленская О.И.	122

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ КАК СПЕЦИАЛЬНОЕ АУДИТОРСКОЕ ЗАДАНИЕ	
Щербакова Е.А., Сафонова М.Ф.....	125
ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Ибрагимова А.Х.	128
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	
Гаврилова О.Д.	129
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....	133
О САМОРАЗВИТИИ ОЖИДАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В СОВРЕМЕННЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ	
Серков Л.А.....	133
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ КРИТЕРИЯ ОПТИМАЛЬНОСТИ ГУРВИЦА	
Яценко Н.А.	136
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14).....	139
ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОВЕРОК ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛОК МЕЖДУ ОБЪЕКТАМИ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ	
Унижаев Н.В.....	139
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО.....	142
ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	
Власов А.А., Орехов В.И., Орехова Т.Р.....	142
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	148
АЛГОРИТМ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ ФРАНЧАЙЗИНГА	
Стрелова Г.В.....	148
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	152
ИНФОРМАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ ЦЕН И ПОТЕНЦИАЛ СОХРАНЕНИЯ КРИЗИСА	
Соколова Г.В.	152
НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНАМИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ	
Соколов А.А.	154
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	157
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	157
РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
Деминцева А.В.	157
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ	
Щербелева А.А., Саямова Я.Г.	160
СОВРЕМЕННЫЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК И ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ НА НЕМ	
Фомина Т.С.....	162
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	165
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	165
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	165

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РСО-АЛАНИЯ.ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ Бериева К.Ю	165
СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	168
СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	168
АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Ибрагимов Р.М.	168
СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	170
СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	170
КОММУНИКАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ Зундэ В.В.....	170
СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	171
ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ КАРТ УОЛТЕРА ШУХАРТА Наливкина М.С.	171
СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	174
СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	174
ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АЛТАЙСКОГО КРАЯ Белая Н.В.....	174
ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В КОНТЕКСТЕ УКРАИНСКИХ СОБЫТИЙ Володикова Е.О	176
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН Гафиуллина Л.Ф.	180
СЕКЦИЯ №22. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	182
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ Ситдикова Р.И	182
СЕКЦИЯ №23. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	184
СЕКЦИЯ №24. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	184
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД.....	185

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Кондратчик Ю.К.

ФГБОУ ВПО «Российский Экономический Университет им. Г.В.Плеханова», г.Москва

Социально-экономическая система – чрезвычайно сложная область, формирующаяся и трансформирующаяся под влиянием большого количества факторов и особенностей исторического этапа развития конкретной общности. Фактически, социально-экономическая система является целостной совокупностью взаимосвязанных и взаимодействующих социальных и экономических институтов (субъектов) и отношений по поводу производства, распределения и потребления материальных и нематериальных благ. Процесс трансформации системы требует выстраивания эффективного управления процессами, где на первый план выступает необходимость рассмотрения общества в целостности взглядов и социально-экономических характеристик, групп в него входящих. Не принимая во внимание данный фактор, осуществлять эффективное управление трансформационными процессами невозможно.

В отсутствие планомерного управления, трансформация социально-экономической системы может иметь весьма беспорядочный характер. Мы придерживаемся определению, предложенному В.Ю. Шаповаловым¹: «трансформация – это заданная и вырабатываемая мера должных изменений, в рамках которой идет отбор наиболее существенного и перспективного, происходит адаптация общества к изменениям среды через формирование программ, проектов, целей, технологий, разрешение противоречий и т.п.». Отсюда вытекает, что важнейшим управленческим инструментарием осуществления направленного процесса преобразования системы является определение конечного желаемого состояния (стратегия) и разработка пошаговой «дорожной карты» (тактика) для его достижения. Это, однако, не предполагает, что в процессе осуществления преобразований, программа действий будет оставаться неизменной. Напротив, на пути достижения цели, требуется постоянное уточнение заданных параметров и характеристик будущей системы.

Как показывает мировая практика осуществления трансформационных процессов, в ходе реформирования социально-экономических систем, большинство развивающихся стран стремится следовать уже накопленному опыту развитых стран. Однако не всегда подобное моделирование позволяет достичь желаемых результатов. Особенно ярко это демонстрируется, на примере постсоциалистических государств, где трансформационные процессы, направленные на становление рыночной экономики и развития либеральных общественных отношений на примере высокоразвитых западных государств, так и не привели к желаемому результату, во многом усугубив социальные и экономические противоречия внутри национальных систем. В этой связи интересно мнение известного американского социолога и политолога С.Ф.Ханингтона. В статье «Запад: Уникален, а не универсален» автор доказывает, что ценности социально-экономических систем западного мира не могут с легкостью импортироваться в другие страны и культуры. По его мнению, «западный путь развития никогда не был и не будет общим путем для 95% населения Земли».²

Тем не менее, несмотря на ограниченность возможности использования опыта трансформационных перемен западных стран, многие страны, стремясь приблизиться к стандартам западного уровня жизни, пытаются адаптировать принципы социально-экономических систем стран-лидеров. К сожалению, в истории крайне мало удачных примеров подобного заимствования. Это говорит о том, что выбор направления осуществления трансформационных процессов должен строиться, прежде всего, на внутренних предпосылках развития системы и собственном опыте проведения преобразований социально-экономических отношений, а не заимствованном извне.

Трансформационные процессы в разных странах и в разное время, естественно, имеют значительные различия, объясняющиеся разными первопричинами, факторами, формами и длительностями преобразований, а также задачами и желаемыми результатами перемен. Для анализа непосредственно процессов изменений, трансформаторов и трансформационных мотивов необходим анализ «реальных социально-экономических

¹Шаповалов В.Ю. Роль социальных трансформаций в процессе развития общества.[Электронный ресурс] URL:<http://www.teoria-practica.ru/-4-2010/filosofiya/shapovalov.pdf>. Дата обращения: 13.06.2014

²Hunnington S. The West: Unique, not universal. // Foreign Affairs, New York, 1996. С. 28-46.

противоречий, закономерностей трансформации современной жизни»³. Поэтому единого универсального механизма преобразований не существует и не может существовать, а конкретные социально-экономические перемены должны рассматриваться в конкретных исторических условиях.

За свою богатую историю, Россия пережила ряд кардинальных изменений социально-экономических систем. Наиболее показательными в контексте описания накопленного опыта управления развитием трансформационными процессами являются «Великие реформы» Александра II, а также построение «советской» социально-экономической системы после распада Российской Империи. При этом эти два этапа можно рассматривать как единый процесс, поскольку, по нашему мнению, именно незавершенность первого этапа предопределило начало второго.

На первом этапе трансформации произошла важнейшая реформа отмены крепостного права – основы, на которой строилась экономика Империи на протяжении многих веков. При подготовке реформы был изучен лучший западный опыт подобных преобразований, а также тщательно проанализирован уклад жизни российской деревни. На первых порах реформа дала многим крестьянам надежду на лучшую жизнь, однако впоследствии на смену надежде приходило разочарование, поскольку крестьянами так и не была получена полнота, прежде всего экономической свободы. Отмена крепостного права должна была являться только первым этапом перестройки социально-экономической системы, и решением наиболее остро стоявшего перед экономикой страны аграрного вопроса. Но дальнейшие реформы экономической системы страны, предлагавшиеся П.А. Столыпиным, оказались слишком запоздалыми, так как уровень общественного напряжения был уже слишком высок и осуществление планомерной работы по преобразованию экономики стало невозможным.

В итоге система изменялась достаточно консервативно, а господствовавший традиционализм оказывал сильное сопротивление происходившим переменам. Как результат, проблемы и вызовы, стоявшие перед системой до начала процесса преобразований, так и не были разрешены, несмотря на прошедшие перемены, которые казались довольно радикальными. Незавершенность первого этапа преобразования социально-экономической системы, инициированной отменой крепостного права, привела ко второму, еще более радикальному этапу перемен. Трансформацию советского периода можно выделить как второй этап преобразований, поскольку на первом этапе трансформационные процессы не были завершены, ведь стабильно функционирующая система так и не была сформирована.

Трансформационные процессы и становление совершенно новой советской социально-экономической системы заняли порядка 20 лет и были завершены лишь ко второй половине 30-х годов XX века. В рамках происходивших преобразований были «опробованы» несколько различных моделей хозяйствования, в том числе в период НЭПа временно экономическая система переходила на рельсы капиталистического развития. В результате же была сформирована советская административно-командная экономика.

Важнейшим итогом проведенной трансформации стало коренное преобразование всех общественных отношений внутри системы. Были полностью пересмотрены отношения собственности в стране – вся собственность была заменена на общенародную или, фактически, государственную. Несмотря на совсем недавнее достижение и допущение политического плюрализма в стране после Февральской революции, уже через весьма незначительный с исторической точки зрения период политическая монополия была возвращена, власть безраздельно оказалась в руках коммунистической партии.

В результате трансформации социально-экономической системы власть подчинила себе все стороны общественной жизни, начиная от экономики и заканчивая повседневным бытом граждан. Забюрократизированность, жесткий и тотальный контроль стали главными характеристиками возникшей системы.

Совершенно по-новому осуществлялось управление экономикой страны. Капиталистические отношения были заменены административно-командными, а на смену рыночному регулятору производства и распределения внутри системы пришел институт директивного планирования. Введение государственного планирования народного хозяйства имело две стороны – как позитивную, так и негативную. С одной стороны, благодаря тщательному планированию и жесткому контролю за его выполнением, удавалось устранить элементы анархии, а также эффективно использовать имевшиеся в распоряжении достаточно скудные ресурсы для решения амбициозных народно-хозяйственных задач. С другой стороны, отсутствие рыночных стимулов в условиях супермонополии государства, приводило к неизбежному замедлению инновационного процесса, обеспечивающего интенсивное развитие народного хозяйства, что наиболее ярко проявилось впоследствии период, т.н. «застоя».

³Бузгалин А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. – М: Таурус, Просперус, 1994. – С. 3.

Таким образом, трансформационные процессы, зарождавшиеся на основе либерализации общественной жизни, перехода социально-экономической системы на путь рыночного капиталистического развития, привели к совершенно противоположному результату. Основная причина этого, по нашему мнению, заключается в отсутствии стратегического понимания комплексной цели процесса реформирования социально-экономической системы. В итоге, на первом этапе трансформации – отмены крепостного права – было достигнуто лишь промежуточное состояние системы, которое требовало дальнейшей управленческой корректировки и выстраивания. Однако в отсутствии своевременных управленческих действий, реформы так и не были завершены, дав начало новым трансформационным процессам, приведшим к гибели государства.

К сожалению, в российской истории можно найти еще множество подобных примеров незавершенности реформ, которые в итоге приводили к феномену контрреформ. Цикличность трансформационных процессов в России является определенной закономерностью, в результате чего страна находится в перманентном кризисном состоянии, требующим постоянной мобилизации сил и средств. Поэтому во избежание кризисных явлений в социально-экономической системе, особенно в процессе их трансформации в России, данный исторический опыт должен всегда учитываться и лежать в основе планирования и моделирования будущих преобразований.

Список литературы

1. Бугалин А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. – М: Таурис, Просперус, 1994
2. Шаповалов В.Ю. Роль социальных трансформаций в процессе развития общества.[Электронный ресурс] URL:<http://www.teoria-practica.ru/-4-2010/filosofiya/shapovalov.pdf>. Дата обращения: 13.06.2014
3. Hunnington S. The West: Unique, not universal. // Foreign Affairs, New York, 1996.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сергеева Е.К., Евтеева В.А.

Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г.Владимир

Целью предпринимательской деятельности является выпуск определенной продукции (выполнение работ, оказание услуг) установленного объема, качества и в определенные сроки, а также достижение максимального уровня экономической эффективности данного вида продукции. Оценивать качество работы промышленного предприятия следует прежде всего посредством определения экономической эффективности производимой продукции.

Эффективность выступает как индикатор развития. Стремясь повысить эффективность конкретного вида предпринимательской деятельности и их совокупности, определяются конкретные меры, способствующие процессу развития, и исключаются те из них, что ведут к регрессу.

Оценку эффективности предпринимательской деятельности можно проводить как до непосредственного осуществления предпринимательской стратегии, так и в процессе ее реализации. Для этого существуют различные методы и принципы оценки, которые, в каждом конкретном случае должны подбираться индивидуально для предприятия.

Основной принцип измерения эффективности - принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности, так называемый *механизм целеполагания*. Цель подобна “пусковому механизму” деятельности, пока нет цели - нет деятельности, появляется цель - может появиться и деятельность. Если конечный результат совпадает с целью, то деятельность может быть признана рациональной, если же такое совпадение отсутствует - деятельность является нерациональной [1].

Для того чтобы описать процесс достижения цели разрабатываются стратегии предпринимательской деятельности. Второй принцип - оценка альтернативных стратегий - является важным этапом подготовки эффективной предпринимательской деятельности.

Для выявления наилучших предпринимательских решений в системе предпринимательства применяются имитационными и оптимизационные модели. Эти модели имеют общую цель: выбор наилучшего (оптимального) из всех возможных вариантов. Имитационные модели предусматривают воспроизведение течения процесса, оптимизационные - использование аналитических методов.

При моделировании предпринимательской деятельности свойство оптимизации особенно важно. Именно оптимизация придает процессу моделирования целеустремленную форму. Именно она обуславливает его способность к решению основной задачи - определению реальных путей достижения целей, стоящих перед системным образованием.

Свойство оптимальности проявляется в вариантности процесса моделирования. Вариантный метод - это подготовка проекта модели в неоднозначном исполнении, показывающее многообразие решений в поисках оптимума и обеспечивающего возможность выбора одного из вариантов.

Возможность выбора абсолютно необходима для оценки принципиальных решений. Предложения, положенные в основу управленческого решения, должны всегда содержать ряд вариантов - различных направлений действия для достижения поставленной цели, среди которых распорядитель, принимающий решение, может выбирать. "Безальтернативное предложение фактически является не продуманной рекомендацией, а ультиматумом" [2].

Следующий принцип- взаимосвязь жизненного цикла продукции и показателей предпринимательской деятельности. Для оценки эффективности предпринимательства на разных стадиях жизненного цикла продукта используются показатели, ориентированные на стратегические задачи, охватывающие весь планируемый жизненный цикл продукции – от формирования идеи до снятия продукции с производства.

Эффективность производства характеризует его результативность, которая находит своё выражение в росте благосостояния населения страны. Основу формирования признаков эффективности деятельности компании составляют факторы стоимости компании: доходность, конкурентоспособность, издержки обращения, площадь, численность персонала. Каждый из перечисленных признаков отражает определённый аспект результатов деятельности производственного предприятия. На основании выделяемых факторов стоимости строится вся система оценки результативности бизнеса.

Особого внимания заслуживает *показатель имиджа* компании. Фирменный стиль, качество товаров и услуг, деловая репутация, личность руководителя и стиль управления являются ключевыми показателями, формирующими образ организации в глазах потребителей, партнеров и конкурентов. Недостатком такой оценки является условность результирующих показателей (баллов, индексов), полученных с помощью экспертного метода. Избежать этого недостатка можно за счет полного экспертного моделирования.

Улучшение всех перечисленных показателей ведет к увеличению цены капитала предприятия, а, следовательно, и к росту эффективности деятельности.

Поскольку ни один отдельно взятый показатель не может приниматься в качестве универсального для оценки эффективности предпринимательской деятельности, используется система показателей. В этой системе показатели оценки и планирования повышения экономической деятельности были объединены в четыре группы:

- обобщающие показатели экономической эффективности производства;
- показатели эффективности использования трудовых ресурсов;
- показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений;
- показатели эффективности использования материальных ресурсов [1].

Для эффективной оценки необходимо адаптировать существующую систему показателей под конкретный вид предпринимательской деятельности и существующие условия среды, а так же произвести качественный и количественный анализ данных показателей.

Заключение

По-нашему мнению, оценивать эффективность предпринимательской деятельности необходимо как на этапе ее планирования, так и в процессе ее осуществления, так как на этапе планирования это дает возможность выбрать наиболее оптимальную стратегию развития предпринимательской деятельности с определенной долей вероятности. Это очень важный момент случае планирования крупных инвестиций. Однако оптимизационное моделирование требует больших затрат и не гарантирует сто процентную точность результата. Оценка эффективности в процессе функционирования предприятия уже опирается на реальные показатели и дает более точный результат.

Список литературы

1. «Организация предпринимательской деятельности»: Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.
2. Kuhn K.T. Evaluation of industrial and infrastructure methology and practical experience. UN Industrializationandproductivity. BULL. N18. NewYork, 1971.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Беляев Л.С.

Институт систем энергетики им. Л.А.Мелентьева СО РАН, г.Иркутск

Введение

Россия уже почти четверть века переживает период реставрации капитализма. Социально-экономические результаты этого периода, мягко говоря, отрицательные. Промышленное производство после спада наполовину к 1998 г. все еще не достигло уровня 1990 г., а по некоторым отраслям «откатилось» до уровней 1960-х – 1970-х годов. Продукция сельского хозяйства снизилась на 30-50 %. Исчезли тысячи промышленных предприятий и деревень. Произошло чрезвычайное социальное расслоение народа. Ввиду превышения смертности над рождаемостью, естественная убыль коренного населения за этот период превысила 10 млн. человек. Появились безработица, детская беспризорность, наркомания, многократно возросла преступность и др. Страна существует за счет экспорта невозобновляемых ресурсов нефти и газа. Вместо социально-экономического развития, что происходило в подавляющем большинстве стран мира (особенно в Китае), Россия в эти четверть века деградировала. Если во время распада СССР говорили о поражении социализма, то сейчас вполне можно говорить о крахе капитализма в России.

Социализм с его обобществленным производством и плановой экономикой представляет реальную альтернативу и закономерного преемника капитализма с его частной собственностью и рыночной экономикой. Октябрьская революция 1917-го года в России положила начало эпохи перехода человечества от капитализма к социализму. Несмотря на неудачу в СССР и странах-членах СЭВ (что следует считать временным), глобальный процесс перехода продолжается в Азии (Китай, Вьетнам, КНДР) и Южной Америке (Куба, Венесуэла и др.).

Условия для реставрации капитализма создались в СССР в 1970-е – 1980-е годы вследствие ряда экономических и социально-политических ошибок, допущенных из-за недостаточной разработанности экономической теории, включая политэкономии социализма. Среди этих ошибок следует выделить:

- преждевременное провозглашение «полной» победы социализма и начала перехода к коммунизму;
- ошибочные представления о сохранении при социализме товарного производства, действия закона стоимостей, прибыли и т.п.;
- неточности в формулировке экономических законов социализма и недостаточное внимание к имеющимся противоречиям;
- внедрение хозрасчета предприятий со стремлением к максимальной прибыли.

В докладе будет проведен анализ этих ошибок и пути их устранения для успешного развития социалистической экономики, которое было возможным в СССР и продолжается сейчас в Китае и Вьетнаме.

Основные черты социализма

Насколько можно уяснить из произведений классиков марксизма, социализм, как «первая фаза» коммунизма, характеризуется:

- обобществлением всех средств и продукции производства, т.е. единой («общенародной») собственностью на них. Нужно полагать, что отсутствует не только частная, но и кооперативная собственность на средства и продукцию производства;
- прекращением, в связи с этим, разделения общества на классы. Социалистическое общество едино по отношению к обобществленной собственности, по правам и обязанностям его членов;
- реализацией принципа «от каждого по способностям, каждому по труду», на котором, наряду с обобществленной собственностью, основываются социалистические производственные отношения;
- достаточно высокими уровнями развития производительных сил, образования, культуры и сознательности трудящихся, позволяющими реализовать указанный социалистический принцип.

Отличия социализма от капитализма очевидны: отсутствие частной собственности, классов, эксплуатации человека человеком и др. От коммунизма же (его «высшей фазы») социализм отличается, главным образом, невозможностью полного удовлетворения потребностей всех членов общества – недостаточным развитием производительных сил и сферы услуг (а также все еще относительно низким образовательно-культурным уровнем трудящихся) для реализации коммунистического принципа «от каждого по способностям, каждому по потребностям». Поэтому, при социализме предметы личного потребления приходится распределять «по труду», а не по потребностям.

Обобществленный характер производства требует для управления им планирования в масштабе страны (или группы стран) в отличие от планирования в рамках частных фирм, компаний и корпораций при капитализме.

Распределение же предметов потребления «по труду» делает необходимыми количественную оценку и соизмерение труда разных профессий, квалификации и должностей, т.е. труда различных видов и сложности. Естественно, что труд должен измеряться при этом иными, более сложными единицами, чем часы рабочего времени, как это станет возможным при коммунизме. Процессы планирования и количественного измерения труда взаимосвязаны через ценообразование – для планирования нужны оценки затрат (живого и овеществленного труда) на производство всех видов продукции, и такими оценками естественно могут выступать оценки труда работников, сделанные с целью распределения предметов потребления «по труду». При этом в ценах продукции должен найти отражение «труд для общества», который каждый трудящийся должен выполнять в дополнение к «труду для себя» (для своего личного потребления). В дальнейшем проблемы планирования, количественной оценки труда и ценообразования при социализме будут рассмотрены более подробно.

Предполагая свершение социалистической революции в передовых капиталистических странах, классики марксизма указывали на *неизбежность переходного периода от капитализма к социализму*, периода становления социализма. В этот период будут происходить ограничение и постепенная ликвидация частной собственности, централизация кредитно-денежной системы, увеличение числа национальных предприятий и др. Этот «переходный» период будет несравненно более длительным и трудным при победе революции и начале строительства социализма в слаборазвитых странах. Экономика этого периода будет существенно отличаться от экономики «зрелого» социализма, охарактеризованного выше.

Настоящего, «зрелого» социализма еще нигде в мире не было. В СССР в конце 1930-х и начале 1950-х годов *было преждевременно заявлено* о полной победе социализма и начале перехода к коммунизму, хотя сохранялись еще два вида собственности, два класса трудящихся, «хозрасчет» предприятий с его стремлением к максимальной прибыли и др. Провозглашение перехода к коммунизму явилось не только ошибочным, но и вредным. Вместо понимания необходимости еще длительной работы и борьбы народ «расслабился» и стал ждать (и требовать) «хорошей жизни», имея в виду материальные условия. Руководство КНР гораздо мудрее в этом отношении – на последнем XVIII съезде Компартии Китая подтвержден курс на строительство социализма, однако превратить страну в богатое, демократическое и гармоничное социалистическое государство предполагается лишь к 2050 году, т.е. еще несколько десятилетий будут создаваться материальные условия для социалистических производственных отношений.

Оценка затрат труда и ценообразование при социализме

Проблема оценки и соизмерения различных видов труда является *краеугольной* для социалистического производства. Оценки затрат труда, во-первых, нужны для установления цен на продукты производства, которые используются для планирования и определения эффективности производства, а во-вторых, – для оплаты работников «по труду» и последующего распределения предметов личного потребления. Одновременно, при оценке труда и установлении цен необходимо учитывать «труд для общества» (или «продукт для общества»), являющийся формальным аналогом «прибавочной стоимости» при капитализме.

Необходимость непосредственного количественного измерения разнообразного труда составляет *одну из главных особенностей* управления социалистическим производством (в отличие от капиталистического и коммунистического). Трудность состоит в отсутствии вполне объективных методов такого измерения. Здесь неизбежны элементы субъективности, однако, несмотря на трудности, такие методы должны быть разработаны и постоянно совершенствоваться, используя такие критерии, как напряженность и опасность труда, необходимые опыт, образование и т.п.

Для количественного измерения разных видов труда требуются какие-то единицы, отличные от часов рабочего времени. Наиболее естественным средством такого измерения могут служить деньги, вследствие чего *при социализме сохраняется денежное обращение*. Деньги нужны, в первую очередь, для оценки сложного труда. Исходя из этого вытекают и остальные их функции.

Принцип «каждому по труду» означает, что *заработная плата трудящихся*, предназначенная для личного потребления, *должна соответствовать их вкладу в общественно необходимый труд*. Иными словами, заработная плата должна быть равна в денежном эквиваленте труду, выполненному работником (при условии, что этот труд полезен обществу). Коль скоро создана система количественной оценки труда разных профессий, квалификации и должностей, о которой говорилось выше, то должно быть справедливым и обратное: *труд, затраченный работником в процессе производства, может измеряться выплаченной ему заработной платой*. Это положение (утверждение) представляется достаточно естественным и очевидным. Фактически оно признавалось и предполагалось действующим в СССР, но не получило логического завершения в качестве основы для оценки затрат труда и формирования цен из-за ошибочного перенесения на социалистическое производство капиталистической категории «стоимости» в виде $(c+v+m)$, где c – овеществленный труд, v – зарплата, а m – прибавочная стоимость.

Фактически же при социализме категория «стоимости» (продукта, товара) теряет свой смысл. При капитализме стоимость товара есть затраты общественно необходимого труда на его производство, т.е. стоимость определяется затратами труда. При социализме, как уже говорилось, появляется необходимость (и должна быть создана возможность) непосредственной оценки (измерения) труда. Об этом неоднократно писали К.Маркс и Ф.Энгельс. Поэтому, вместо стоимости следует говорить о *«трудоемкости» продукта, которая представляет затраты живого и овеществленного труда на его производство*. Если труд измеряется зарплатой, то «трудоемкость» продукта равна сумме заработной платы, выплаченной как при непосредственном его производстве (живой труд - v), так и ранее при производстве расходуемых материалов, а также оборудования и сооружений в части их амортизации (овеществленный труд – c). Следовательно, «трудоемкость» можно выразить формулой $(c+v)$ без прибавочной стоимости, а о реализации «труда для общества» будет сказано позднее.

В соответствии с индивидуальной или среднеотраслевой «трудоемкостью» должны устанавливаться *«учетные» цены на все виды продукции* (средства производства и предметы потребления), которые используются при планировании и взаиморасчетах между предприятиями. Снижение «трудоемкости» служит признаком (критерием) повышения эффективности производства. «Трудоемкость» близка к понятию «себестоимость», использовавшемуся в СССР, и даже совпадает с ним, если в себестоимость включается только зарплата, а цены на используемые материалы, оборудование и т.п. также устанавливаются по выплаченной при их производстве зарплате. Существовавшее заблуждение, что в цены должна входить еще и «прибавочная стоимость» (m), постоянно вызывало затруднения у советских экономистов (как ее определять – пропорционально зарплате или основным фондам и в какой пропорции?). Введение понятия «трудоемкости» доводит до логичного конца опыт СССР, освобождая себестоимость от «капиталистического мусора», привносимого так называемым хозрасчетом предприятий с его прибылью, рентабельностью и т.п.

Для реализации «труда для общества» советскими экономистами был найден оригинальный и достаточно естественный механизм, состоящий в том, что на предметы личного потребления, которые продаются населению, устанавливаются *«розничные» цены, как правило, превышающие «трудоемкость»* (себестоимость) их производства (хотя, иногда, они могут быть и ниже «трудоемкости»). Доход предприятий, образующийся из-за разницы «розничных» и «учетных» цен на предметы потребления, поступает в государственный бюджет в виде «налога с оборота» (введенного в СССР в 1930 г.), и используется затем для формирования фондов накопления (расширения производства), общественного потребления и других общегосударственных нужд. Часть «налога с оборота» может поступать в региональные и местные бюджеты.

Следовательно, на предметы личного потребления (и платные услуги), помимо «учетных» цен (по «трудоемкости»), устанавливаются также «розничные» цены. Принципы их назначения существенно отличаются от таковых для «учетных» цен. Здесь должны учитываться социальная значимость предметов потребления, спрос на них (дефицитность, новизна), качество и др. Так, цены на лекарства, детскую одежду, книги, проезд в общественном транспорте, услуги ЖКХ и т.п. могут устанавливаться ниже «трудоемкости», а на спиртное, табак, предметы роскоши, наоборот, значительно выше «трудоемкости» их производства. Важно только, чтобы в целом по стране (и регионам) соблюдался баланс общих денежных выплат населению и суммы цен всех предметов потребления и услуг, предлагаемых ему. Подробнее это рассмотрено в [2].

Известно, что социалистический принцип «от каждого по способностям, каждому по труду» не обеспечивает материального равенства членов общества. Люди обладают неодинаковыми способностями, имеют разную численность семьи и др. Путем различных отклонений «розничных» цен от «трудоемкости» можно смягчить материальное неравенство трудящихся. Этому существенно способствуют также фонды общественного потребления (образования, здравоохранения, социальной защиты), которые распределяются фактически «по потребностям», т.е. по коммунистическому принципу.

Таким образом, при социализме труд должен непосредственно оцениваться количественно в денежном исчислении; в соответствии с этой оценкой должна выплачиваться трудящимся заработная плата, которая может служить для определения «трудоемкости» производства различных продуктов. Исходя из «трудоемкости», назначаются основные «учетные» цены, используемые при планировании, обмене продукцией в производственной сфере и оценке эффективности производства. Для предметов потребления (и услуг) вводится еще одна система «розничных» цен, посредством которой аккумулируется в государственном бюджете «труд для общества».

Все это постепенно создавалось и развивалось в СССР до середины 1950-х годов. Однако, недостаточная разработка к тому времени политэкономии социализма остановила дальнейший прогресс. Основные ошибки состояли в признании сохранения при «полном» социализме товарного производства и действия закона стоимости, а также во внедрении хозрасчета предприятий со стремлением к максимальной прибыли. Были допущены неточности в формулировке экономических законов социализма.

Законы и противоречия социалистического производства

В СССР основным экономическим законом социализма считалось «Обеспечение максимального удовлетворения материальных и культурных потребностей всего общества путем непрерывного роста и совершенствования социалистического производства на базе высшей техники»[5, с.95]. Этот закон, сформулированный И.В.Сталиным, в дальнейшем не подвергался сомнению, претерпевая лишь редакционные изменения. Между тем, «максимальное удовлетворение потребностей» представляет, с нашей точки зрения, *главную цель* социалистического производства. Конечно, можно при желании назвать цель законом, как зачастую называли законом и социалистический принцип «от каждого по способностям, каждому по труду», но это не очень-то продуктивно.

В нашем представлении, в социалистической экономике действуют два важнейших закона, из которых трудно выделить главный:

– закон *минимизации затрат живого и овеществленного труда*. Его часто называют еще законом экономии времени (рабочего) или экономии труда;

– закон *планирования производства, включая его расширение*. Этот закон интерпретируется также как закон планомерного или пропорционального развития.

Выделение этих двух законов корреспондируется с высказыванием К.Маркса: «Поэтому экономия времени, равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства остается первым экономическим законом на основе коллективного производства. Это становится даже в гораздо более высокой степени законом» [1, с.119]. Он объединяет даже оба закона в один «сверхзакон».

Закон минимизации затрат труда или экономии рабочего времени действует во всех общественно-экономических формациях. Однако, в капиталистическом производстве он находится в подчиненном положении у закона максимизации прибыли, поэтому может нарушаться. Аналогично он не соблюдался в СССР при введении хозрасчета предприятий с его стремлением к максимальной прибыли. При социализме этот закон становится одним из основных. Ему соответствует минимум «трудоемкости» продукции. Производственные планы всех уровней должны быть оптимальными в свете этого закона. Затраты труда должны минимизироваться, естественно, при некотором заданном объеме (и ассортименте) производимой продукции и определенных ограничениях на располагаемые ресурсы. Приходится сожалеть, что советские экономисты уделяли этому закону недостаточное внимание, так как хозрасчет предприятий явно ему противоречит.

Планирование производства осуществляется фактически всегда в рамках наличной собственности. Капиталистические фирмы, компании, корпорации планируют свое производство, притом все более совершенно. Особенность социализма – обобществление всех средств производства, что приводит к необходимости планирования в масштабах всей страны. Существовало представление, что планирование всего производства, вплоть до отдельных предприятий должно осуществляться централизованно из одного единого центра. Трудности такого планирования при большой и сложной экономике, какой она стала в СССР в 1950-е – 1960-е годы, очевидны. Поэтому, экономика должна структурно перестраиваться, становиться *многоуровневой с иерархическим планированием и управлением*.

Представляются необходимыми, как минимум, три уровня: страна в целом, производственные и территориальные объединения предприятий и отдельные предприятия. Тогда централизованное планирование, заменяющее стихийный капиталистический рынок, может осуществляться лишь на уровне страны в укрупненной номенклатуре продукции и плановых заданий объединениям второго уровня, число которых обозримо. Наиболее важно при этом обеспечить материальные балансы обмена продукцией (в физических единицах) между объединениями. Дальнейшее планирование на уровнях объединений и отдельных предприятий совершается уже децентрализованно, аналогично частным капиталистическим корпорациям и компаниям.

Укажем еще один несомненный закон социалистической экономики – *закон сохранения природы* (название условное). Уже сейчас совокупное развитие производительных сил стран мира достигло уровня, угрожающего существованию жизни на нашей планете. Необходим широкий комплекс мер по сохранению и восстановлению природной среды: ограничения на вредные выбросы и отходы, использование возобновляемых источников энергии и безотходных технологий и т.п. Требуются также разумные ограничения потребностей и изменения образа жизни людей. В плановой социалистической экономике реализовать такие меры и ограничения гораздо легче, чем в капиталистической.

Социалистическому производству присущи, конечно, определенные *противоречия*. Главным из них является постоянная недостаточность текущего состояния экономической базы для удовлетворения непрерывно возрастающих потребностей общества. Его разрешение возможно путем ускоренного развития экономики (опережающего рост потребностей), что определяет главную цель социалистического производства и является, по сути, движущей силой его развития.

Имеются также противоречия или различия между городом и деревней и между физическим и умственным трудом. Пути их разрешения достаточно хорошо известны, и мы не будем на этом останавливаться.

Особого внимания требует *противоречие в социалистических производственных отношениях между руководителями и «рядовыми» работниками* (междутеми, кто управляет, и теми, кто исполняет). Руководители разных рангов объективно необходимы для управления производством, а также и государством (пока оно не отомрет). При этом «рядовые» работники находятся в подчиненном положении к руководителям, а сами руководители – к руководителям более высокого уровня. Такая ситуация является естественной и неизбежной, однако она содержит определенное противоречие – отношение к обобществленной собственности у руководителей и «рядовых работников» одинаковое, но между ними неравное. И это противоречие требует специального внимания и мер по его разрешению, так как руководители, обладая властными полномочиями, потенциально могут и злоупотреблять ими в корыстных целях.

В последних работах В.И.Ленина [3,4] имеются указания на необходимость тщательного подбора и подготовки руководящих кадров и расширения участия рабочих и крестьян в контроле за работой руководящих органов. Он отмечал, что организация такого контроля дело исключительно трудное, но без этого Советская власть неминуемо осуждена на гибель. Фактически В.И.Ленин предлагал меры по разрешению данного противоречия, которые должны быть организационно-политическими и охватывать как внутривластную деятельность ВКП(б), так и деятельность государственных и хозяйственных органов. К сожалению, позднее проблеме взаимоотношений руководителей и «рядовых» работников не уделяли должного внимания. Постепенно сформировался слой «номенклатурных» партийных, государственных и хозяйственных руководителей, который обладал существенными привилегиями, вызывавшими возмущение остальных трудящихся. Единство советского народа было нарушено, что способствовало гибели СССР.

Оценка эффективности производства и хозрасчет предприятий

Важное значение в социалистической экономике имеют правильная *оценка эффективности производственной деятельности* предприятий и их объединений и соответствующая *система материального поощрения* их работников. С учетом главных экономических законов социализма для этого должны использоваться два основных критерия:

1) выполнение плана по объемам, ассортименту и качеству производимой продукции (ассортимент и качество не менее важны, чем объемы);

2) снижение «трудоемкости» продукции (а следовательно и ее цен).

Могут вводиться также дополнительные критерии в зависимости от особенностей конкретных производств и видов продукции.

В СССР аналогами второго критерия являлись снижение себестоимости продукции или повышение производительности труда. Однако, по мере все более глубокого внедрения «хозрасчета» предприятий (с конца 1950-х годов) главным критерием эффективности становилась прибыль. Выполнение плана свелось к «валовому» объему произведенной или реализованной продукции в стоимостном (денежном) выражении. Выдерживать ассортимент и, особенно, качество продукции предприятиям было невыгодно. Появилось стремление к повышению цен своей продукции для увеличения «валового» объема и прибыли, в том числе за счет повышения затрат труда и применения более дорогих материалов или расходования их в больших количествах. Экономика становилась «затратной», т.е. «хозрасчет» и прибыль явно противоречили экономическим законам социализма.

Внедрение «хозрасчета» предприятий, являющегося фактически капиталистическим способом ведения хозяйства с капиталистическим же стремлением к максимальной прибыли, имело для советской *обобществленной* экономики катастрофические последствия. Предприятия оказались разобщенными, все внешнее окружение стало для каждого из них «враждебным»: конкуренты, производящие такую же продукцию; потребители (покупатели), продать которым желательно подороже; поставщики, у которых желательно купить подешевле. Если в капиталистическом производстве такое раздробление обусловлено частной собственностью на средства производства и является «естественным», то в социалистической экономике оно приводит к потере одного из главных преимуществ обобщественного производства – возможности планомерного, непротиворечивого развития всего народного хозяйства с единой целью. Далее, руководители обобщественных предприятий (и их трудовые коллективы) не имели страха (риска) банкротства и потери собственности, который преследует капиталистических собственников и заставляет их снижать издержки, модернизировать производство и т.п. Государство не допустит ликвидации предприятия, выпускающего нужную продукцию, пусть даже не вполне эффективно. Поэтому, можно идти «на ухищрения» ради прибыли. Все это привело к расстройству советской экономики, росту цен, нарушению денежного баланса в стране, дефициту предметов потребления, появлению «теневой» экономики и т.д.

Для материального поощрения коллективов и работников предприятий (и объединений) за успешную производственную деятельность, по нашим представлениям, целесообразно создание специального бюджетного Фонда материального поощрения. Выплаты из этого Фонда (сверх зарплаты, выплачиваемой «по труду») будут стимулировать повышение эффективности производства, но они не должны включаться в «трудоемкость» продукции, чтобы не исказить действительные затраты труда. Распределение средств Фонда между объединениями, а затем между предприятиями и отдельными работниками осуществляется по результатам их деятельности за очередной прошедший период на основе двух указанных критериев. Для этого, естественно, должны быть разработаны соответствующие общегосударственные методические указания и инструкции. Создание и использование такого фонда дополнительно усложняют, конечно, управление социалистической экономикой, однако материальное поощрение коллективов и работников необходимо, и такой путь является альтернативой «хозрасчету», неприемлемому в обобществленном производстве.

Заключение

Необходимость непосредственной количественной оценки труда различных видов и сложности представляет главную особенность (и трудность) социалистического производства. Такие оценки нужны, с одной стороны, для оплаты работников и последующего распределения предметов личного потребления и услуг «по труду», а с другой, – для назначения цен на продукцию производства в соответствии с затратами труда.

Несмотря на трудности в соизмерении труда разных профессий, квалификации и должностей, это может быть постепенно достигнуто с приемлемой для каждого этапа развития общества «справедливостью» путем специальных исследований (анализа статистических данных, обследований, замеров, опросов и т.п.). Естественно, пропорции в оценке труда различных видов и сложности будут изменяться с течением времени по мере накопления опыта, изменений в структуре производства, научно-технического прогресса и др. В СССР были созданы методология и система органов по труду и заработной плате, включающая научно-исследовательские организации. Они постоянно совершенствовались, свидетельствуя о практической разрешимости проблемы установления зарплаты трудящихся в соответствии с количеством и качеством их труда.

Предполагая оплату «по труду», становится естественным введение понятия «трудоемкости» производства каждого вида продукции, которая равна затратам живого и овеществленного труда и измеряется заработной платой, выплаченной как при непосредственном производстве продукта, так и при производстве расходуемых материалов и амортизируемого оборудования. В соответствии с этой «трудоемкостью» устанавливаются основные («учетные») цены продукции, используемые при планировании, обмене продукцией в производственной сфере и при оценке эффективности производства. Понятие «трудоемкость равноценно понятию «себестоимости», применявшемуся в СССР, однако тогда считалось, что в ценах продуктов по аналогии с капиталистическим производством должна содержаться также некоторая «прибавочная стоимость» (прибыль или рентабельность). Это ошибочное представление нарушало нормальное развитие советской экономики.

Для реализации «труда для общества» по опыту СССР должна вводиться еще одна система «розничных» цен на предметы личного потребления и платные услуги, предоставляемые населению на получаемую зарплату. Эти цены, как правило, превышают «трудоемкость» производства предметов потребления (их «учетные» цены), а разница между «розничными» и «учетными» ценами поступает в государственный бюджет в виде «налога с оборота» и используется затем для формирования фондов общественного потребления, расширения производства и других общегосударственных расходов. Такой механизм аккумуляции «труда для общества» (в масштабе всего народного хозяйства) применялся в СССР с начала 1930-х годов, но позднее в 1950-е годы по мере ошибочного внедрения хозрасчета предприятий он стал дополняться изыманием прибыли предприятий, что также нарушило успешное развитие экономики.

Особое значение для социалистической экономики имеет закон минимизации затрат труда (закон экономии рабочего времени). Он требует снижения «трудоемкости» продукции, что является одним из главных критериев эффективности производства (наряду с выполнением производственного плана). В свете этого закона должны составляться (оптимизироваться) планы производства на всех уровнях управления. К сожалению, этому закону в СССР в последние десятилетия его существования не уделяли должного внимания.

Развитие обобществленной социалистической экономики должно осуществляться на основе планов, охватывающих все народное хозяйство страны. По мере расширения и усложнения экономики централизованное управление и планирование из одного единого центра становится невозможным. Поэтому, экономика должна перестраиваться, становиться многоуровневой с иерархической системой управляющих органов и планированием. Централизованное планирование (вместо стихийного капиталистического рынка) будет совершаться при этом лишь на самом верхнем уровне страны в целом в укрупненной номенклатуре. На более низких уровнях (объединений предприятий, отраслей, отдельных предприятий) планирование может осуществляться уже децентрализованно, во многом аналогично планированию в капиталистических корпорациях

и компаниях. В СССР проводилась периодическая перестройка структуры управления экономикой, но создать достаточно рациональную не удалось (не успели).

Серьезного внимания при управлении социалистическим государством и его экономикой требуют меры по разрешению имеющихся противоречий. Роковым для СССР оказалось противоречие между руководителями и «рядовыми» работниками. В 1960-е годы начал формироваться слой «номенклатурных» партийных, государственных и хозяйственных руководителей, имеющих свои интересы, отличные от интересов народа. К концу 1980-х годов значительная часть этой «номенклатуры», особенно ее верхушка, приняла курс на реставрацию капитализма. Необходим комплекс политических и законодательных мер по преодолению данного противоречия. Примером может служить политика Компартии Китая, которая выработала систему замены всего высшего руководства партией и государством с периодичностью 10 лет и заблаговременной подготовкой новой «команды».

Рассмотренные в докладе положения политэкономии социализма основаны на анализе положительного опыта СССР и допущенных ошибок. Последовательное применение этих положений обеспечивает, по мнению автора, успешное развитие социалистической экономики. Это актуально для стран, идущих по пути строительства социализма, а также для России в случае возврата ее на этот путь.

Список литературы

1. Архив Маркса и Энгельса. Т. 4. – М.: Политиздат, 1935.
2. Беляев Л.С. Очерки политической экономии социализма. – Иркутск: «Сибирская книга», 2013. – 368 с. Электронный ресурс: [http:// www.irkutsk-kprf.ru](http://www.irkutsk-kprf.ru) раздел «Наши публикации», подраздел «Библиотека».
3. Ленин В.И. Как нам реорганизовать Рабкрин. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 383-388.
4. Ленин В.И. Лучше меньше, да лучше. ПСС, т. 45. – М.: Политиздат, 1978. – С. 389-406.
5. Сталин И.В. Экономические проблемы социализма в СССР. – М.: Политиздат, 1952. – 224 с.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рыжикова А.М.

Поволжский государственный технологический университет, г.Йошкар-Ола

Введение

Современное экономическое развитие характеризуется: созданием высоко конкурентной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность; структурной диверсификацией экономики на основе инновационного технологического развития; укреплением и расширением глобальных преимуществ России в традиционных сферах; укреплением внешнеэкономических позиций России; повышением эффективности ее участия в мировом разделении труда; повышению уровня жизни населения. Для модернизации необходимы определенные качественные характеристики человеческого капитала, являющиеся инструментами развития. Это касается культурных ценностей соответствующих тенденциям развития России, выступающих в роли барьеров для развития предпринимательства, снижающего конкурентоспособность предприятий и страны в целом.

Цель работы заключается в исследовании роли культурных ценностей для развития предпринимательства. Для реализации поставленной цели были решены следующие задачи:

- 1) выделены и изучены этапы благополучного предпринимательства;
- 2) рассмотрены ценности экономических агентов как фактор формирования институциональной среды;
- 3) на основе проведенного анализа взаимосвязи ценностей экономических агентов с предпринимательством, сформулировано определение благополучного предпринимательства.

Информационной базой исследования послужили статистические данные Федеральной службы государственной статистики, международные доклады .

Интерпретация результатов исследования и их анализ

Предпринимательство – это одна из главных движущих сил экономического и общественного развития любого государства. В экономическую науку понятие «предпринимательство» было введено английским ученым Ричардом Котильоном, согласно которому это особая экономическая функция, важной чертой которой является риск [1].

Основной целью предпринимательской деятельности принято считать получение прибыли, но современные мировые тенденции диктуют необходимость развития предпринимательства, вносящего вклад в повышение качества жизни, так называемого благополучного предпринимательства (Рисунок 1).



Рис.1. Этапы развития благополучного предпринимательства

Рисунок, расположенный выше, демонстрирует, что кроме выделенных четырех этапов предпринимательства можно выделить промежуточные. При этом смена каждого этапа сопровождается изменениями в институциональной среде, касающиеся смен направлений векторов целей предпринимательства от индивидуальных (PersonalFocus) к групповым (SocialFocus).

Категория институциональная среда подразумевает создание институтов (системы правил), формирующих стимулы и определяющих экономических агентов. Современная экономическая теория выделяет два способа создания новых институтов: институциональная трансплантация и институциональное проектирование. Термин трансплантация институтов произошедшего от английского термина «transplant» употребляется западными учеными более 40 лет. Как отмечает В.М. Полтерович в работе «Трансплантация экономических институтов», под трансплантацией понимается процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде[2, с.25]. Термин институциональное проектирование был введен в оборот российской экономической теории В.Л. Тамбовцевым. Под институциональным проектированием понимается разработка идеальных нормативных моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно «вживляемых» в массовое хозяйственное поведение[3, с.84]. Создание новых институтов любым выше описанным способом влечет за собой институциональные изменения (Рисунок 2).

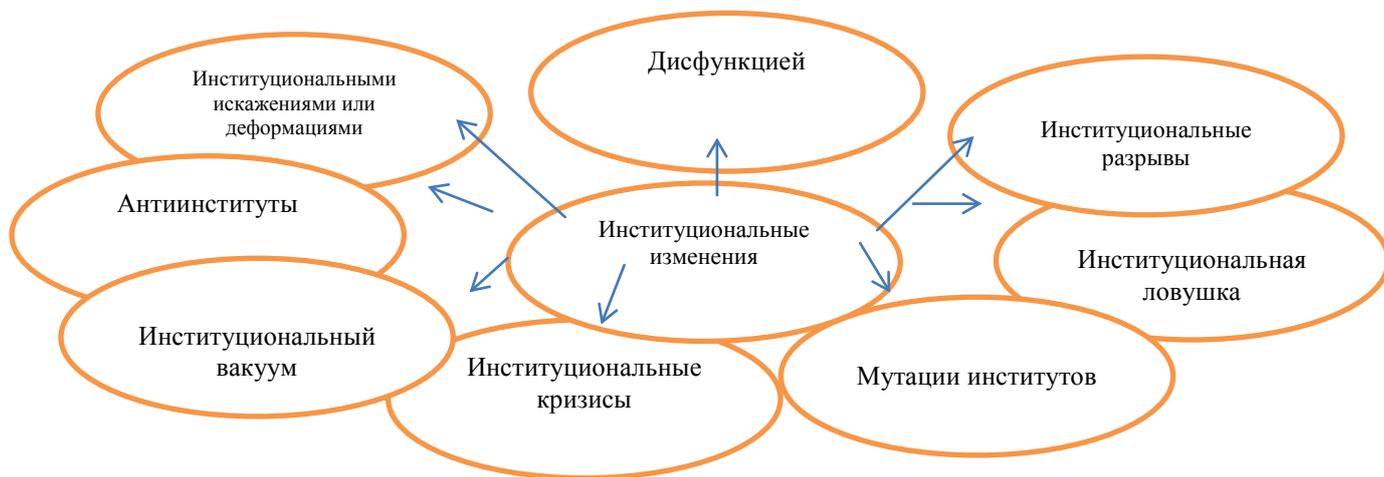


Рис.2.

Институциональные изменения в свою очередь приводят к ухудшению качества институциональной среды и как следствие к снижению предпринимательской активности. При этом качество институциональной среды тем выше, чем меньше транзакционные издержки сопровождают экономическую деятельность. Индикаторами в данном случае могут выступать такие показатели как уровень защиты прав собственности и контрактных прав, уровень экономической свободы и т.д.

Одним из авторитетных международным исследование институциональной среды является DoingBusiness, проводимое ежегодно Всемирным банком. Анализ учитывает 10 сфер ведения бизнеса: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к электросетям, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов, процедура банкротства. В соответствии с Докладом Всемирного банка «Ведение бизнеса 2014» Российская Федерация занимает 92 место в рейтинге стран по степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности. По итогам Исследования за анализируемый период было проведено 5 реформ в области регулирования предпринимательской деятельности в следующих областях:

- создание предприятия;
- получение разрешений на строительство;
- подключение к системе электроснабжение;
- регистрация собственности;
- осуществление внешнеотрговой деятельности [4].

Проводимые реформы отразились на динамике предпринимательской активности (Рисунок 3).

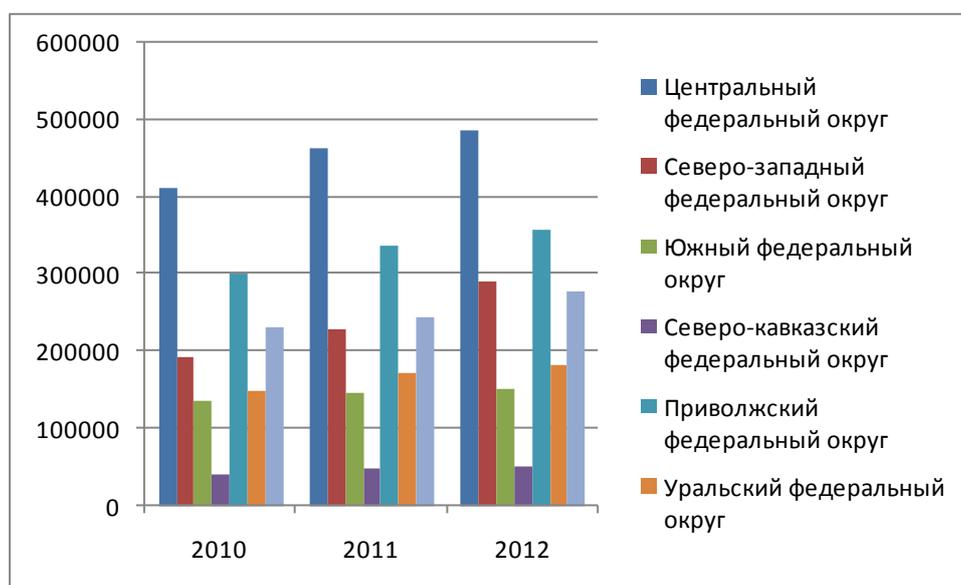


Рис.3. Динамика числа малых предприятий за 2010-2012 гг.

Средняя численность работников до ста человек, выручка о реализации товаров, работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС должна составлять не более 400 млн. руб.

Общей тенденцией для всех регионов является увеличение предпринимательской активности, что подтверждает формирование благополучной институциональной среды. В то же время с учетом перехода экономики России на инновационный путь развития, особенно актуальным представляется рассмотреть структуру предприятий по видам экономической деятельности.

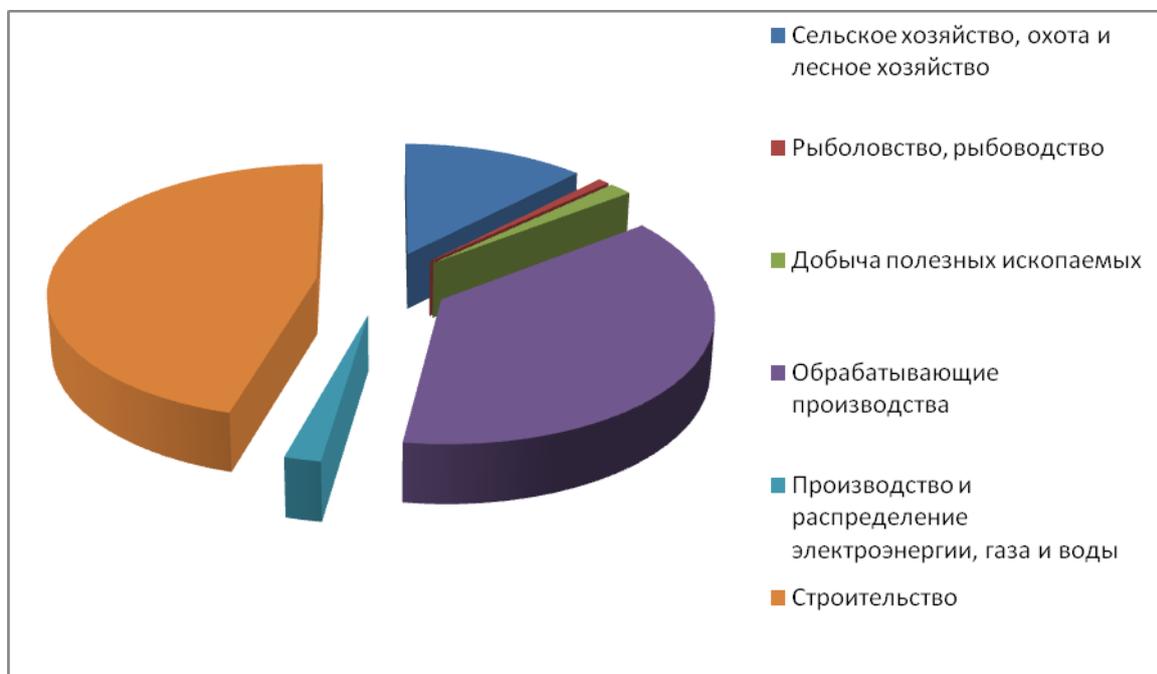


Рис.4. Структура малых предприятий по видам экономической деятельности, за 2012 г.

Рисунок демонстрирует, что на долю малых технологических компаний приходится не более 2 процентов от общего количества субъектов малого предпринимательства. При этом толчком развития инновационного бизнеса в России может служить «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» предусматривающей формирование ряда инновационных технологичных кластеров[5]. В то же время реализация кластерной политики будет способствовать росту конкурентоспособности бизнеса за счет эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, расширением доступа к инновациям, технологиям, ноу-хау, специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, снижением транзакционных издержек, а так же с реализацией совместных социально-ориентированных проектов. Социально ориентированный бизнес - это реализации гражданской позиции конкретных людей, обладающих личностными и финансовыми возможностями делать мир лучше.

При этом в социально-ориентированном предпринимательстве можно выделить три уровня (Рисунок 5).



Рис.5. Уровни социально-ориентированного предпринимательства

Основные признаки социально-ориентированного предпринимательства:

- гармония корпоративных принципов и отношений с внешней средой;
- жизнестойкий механизм диалога с обществом в целом
- получение прибыли за счет репутации компании, ответственного поведения ее сотрудников, отношения к жизненно важным для общества ценностям.

В свою очередь социально-ориентированное предпринимательство требует формирование новой институциональной среды, и влечет за собой изменение вектора жизни, требующего отсутствия разрыва между появляющимися формальными требованиями и неформальным поведением. Для достижения равновесного состояния необходимо изменить ценности общества. Наиболее популярным признано исследование ценностей израильским ученым Ш.Шварцем. В своей работе «Toward a Universal Psychological Structure of Values: Extensions and Cross-cultural Replications» автор представил деление всех ценностей в зависимости от типа мотивации (Рисунок 6)[6].

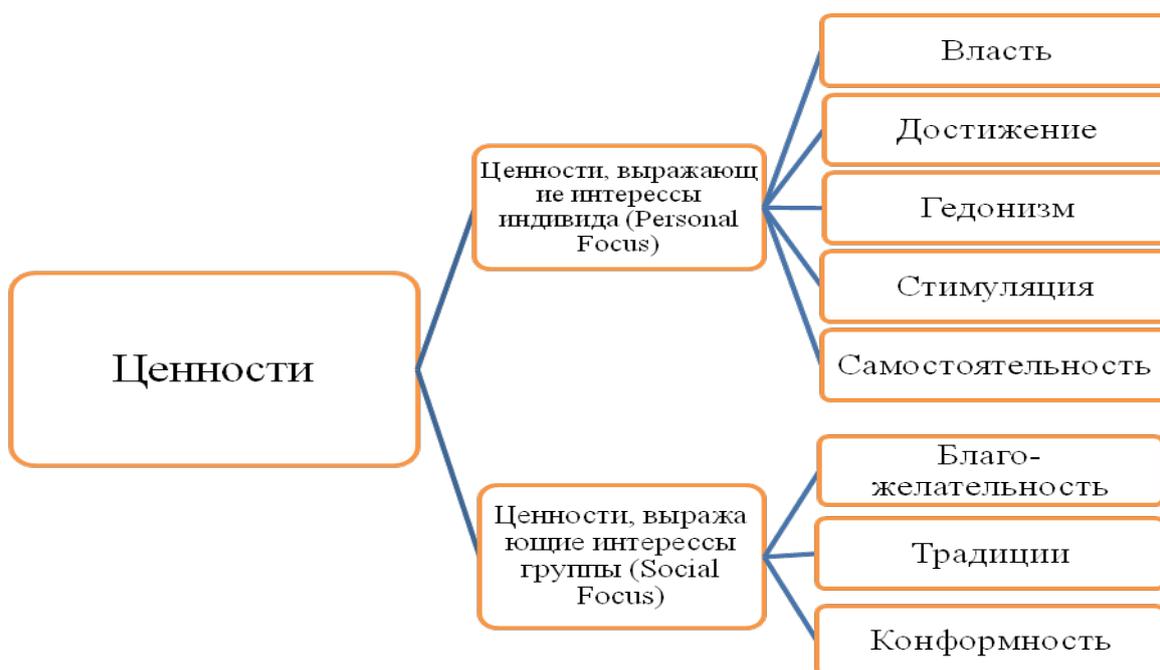


Рис.6. Типы ценностей в обществе по Ш.Шварцу

При этом стоит отметить, что государство представляет интересы своего общества на любом этапе развития предпринимательства. В то же время можно выделить непосредственно ценности, характерные для каждого этапа развития предпринимательства, относящиеся к экономическим агентам (Табл.1).

Таблица 1

Матрица ценностей экономических агентов на различных этапах развития предпринимательства

	1.Этап Формирование институциональной среды	2. Этап Развитие малого и среднего бизнеса	3. Этап Создание территориальных кластеров	4. Этап Социально-ориентированный бизнес
Индивидуальные ценности	+	+		
Групповые ценности			+	+

Таблица демонстрирует осознанные ценности экономических агентов. При этом стоит отметить, что на любом этапе экономический агент бессознательно учитывает так же и групповые ценности. Например, создавая

малый бизнес, основной предпринимательской целью которого является получение прибыли, но в то же время новый бизнес предоставляет новые рабочие места, увеличивает ВВП, что в свою очередь повышает социально-экономическое положение государства и является групповыми ценностями.

Вывод

Ценности экономических агентов являются внешними факторами формирования институциональной среды. Смена направления вектора ценностей (от индивидуальных к групповым) определяет успешность реформ и функционирования экономических институтов. Динамика институциональной среды позволяет хозяйствующим субъектам перейти к благополучному предпринимательству. Проведенный анализ позволяет определять благополучное предпринимательство – как деятельность направленную на удовлетворение как индивидуальных (власть, достижение, гедонизм, стимуляция, самостоятельность), так и групповых ценностей (благожелательность, традиции, конформность), определяющих успешность экономического развития страны.

Список литературы

1. Полтерович, В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович// Экономическая наука современной России. – 2001. - №3. – С. 24-50.
2. Тамбовцев, В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. - №3. – С. 82-94.
3. Ведение бизнеса
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития
5. Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a Theory of the Universal Content and Structure of Values: Extensions and Cross-cultural Replications // Journal of Personality and Social Psychology. 1990. Vol.58.

РЫНОК, МОНОПОЛИИ И ФУНКЦИИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Лиференко Ю.В., Пухова Н.Е.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (Тверской филиал)

В подавляющем большинстве стран мира господствует современная экономическая система, которую мы делим на три крупные социально-экономические части: рынок (рыночная основа экономики, основанная на конкуренции товаропроизводителей), хозяйственные или капиталистические монополии и государство как экономический субъект. До последней четверти 19 века существовала одночастная, монолитная экономическая система. В современной экономике она становится только одной из трех частей. Таким образом,

Первая часть есть *«рыночная основа», «рынок»* - это совокупность частных собственников, хозяйствующих субъектов (предпринимателей и капиталистов), координация деятельности которых, происходит на рынке, и естественной средой их экономических отношений является конкуренция. Важным элементом рыночной экономики является *монополия собственности капиталистов и предпринимателей* на средства производства, которая помимо положительных черт, привносит в рыночную систему ряд негативных моментов. Этот элемент рассматривается нами не как отдельная часть современной экономической системы, а как имманентно присущий признак чисто рыночной экономики.

Вторая часть - *«хозяйственная или капиталистическая монополия»* - это множество очень крупных предприятий, образованных путем слиянием крупных капиталов, и которые не имеют конкурентов. Этой части нет в рыночной экономике. Она появляется в период ее гибели, при монополистическом капитализме в последней четверти 19 века.

Третья часть – *«государство»* как экономический субъект - орган власти, административно-политический субъект, но который непосредственно связан с хозяйственной деятельностью, с экономикой. Государство как экономический субъект современной экономики появился в 1930-е гг. Вначале в США, а потом в других странах. Эта экономическая система является трехчастной, и назвать ее, поэтому трехзвенной нельзя, так как эти части сосуществуют вместе, но не обуславливают друг друга, не являются звеньями одной цепи.

Посмотрим связь между рынком и монополией. В этой совокупности монополия зависит от рынка, ибо подобно раковой опухоли произрастает на теле рыночной экономики (известно, что причиной образования монополий является конкуренция). Но с другой стороны рыночная экономика в ее чистом виде как капитализм

свободной конкуренции из-за монополий погибла в конце 19-начале 20 века навсегда. То есть рыночная экономика «не терпит» монополий.

Рыночная экономика, с другой стороны, в естественном ее состоянии «не терпит» вмешательства в ее функционирование государства, т.е. государство не может быть естественным элементом рыночной системы, экономическим субъектом. Таким образом, ни монополия, ни государство не могут быть звеньями рыночной экономики в ее естественном виде. Таким образом, рыночная экономика представляется как единая, неделимая, самовоспроизводящаяся экономическая система, функционирующая исключительно на основе объективных внутренне присущих ей законов.

Но, когда рыночная экономика погибла (еще в конце 19 века) под влиянием господства монополий из-за уничтожения монополиями рыночного регулятора, тогда нужно было решать вопрос о выживании экономики, о спасении капитализма. В 1933 году начала формироваться новая экономическая система управления экономикой, которую сейчас в теории называют *смешанной*. Если чисто рыночная экономика была естественной, функционировала на основе объективных экономических законов, то в монополизированном секторе не было объективных законов. Система оказалась неуправляемой. Рыночные же законы там существенно искажались и на этой основе нельзя построить эффективную координацию рыночных субъектов. Государство вообще есть внешний по отношению к экономике агент, не может быть естественным рыночным субъектом. Однако в смешанной системе оно позиционируется искусственно как экономический субъект. Поэтому смешанная экономическая система не может быть не чем иным как *искусственным социально-экономическим образованием*.

Экономическими субъектами в рыночной экономике могут быть только частные собственники средств производства, действующие на основе индивидуального самоуправления самоокупаемости и прибыльности. Государство действует по совсем другим принципам, связанным с субъективной деятельностью государственных чиновников. Понятно, что субъективное управление экономикой не совместимо с объективными законами рынка, государство не подчиняется «невидимой руке рынка».

Исходя из места каждой части в смешанной системе, можно определить роль каждой из них в этой системе. Итак, монополия играет единственную роль в рыночной экономике – разрушительную, т.е. исключительно негативную (несмотря на попытки некоторых авторов «обелить» ее, найти в ней положительные черты). Государство в этой системе вынуждено играть роль протектора для предпринимателей, защищать естественных рыночных и экономических субъектов от губительного воздействия монополий. Это – главная функция современного государства не столько как экономического, сколько административно-юридического субъекта. Монополии, подавляя конкуренцию и вместе с тем нормальную работу рыночного механизма (механизма координации), обуславливают накопление диспропорций, бессмысленной растрате огромного количества ресурсов, создание благоприятных условий для созревания кризисов перепроизводства и недопроизводства и т.д. тормозят естественные тенденции развития общества. Рынок, освобожденный от монополий, сможет и будет исправно выполнять свои функции координации экономических субъектов, без серьезного вмешательства государства в хозяйственные вопросы предприятий. Сегодня же излишне активное государственное регулирование на основе субъективного мнения госчиновников слишком часто дает, и всегда будет давать сбои, приводя к низкоэффективной работе каждого предприятия и всех их вместе взятых, торможению и стагнации общественного производства. Подобно преступности, монополии (монопольные тенденции) в экономике неизбежно будут существовать, так как для них имеются причины в нашем несовершенном обществе. Например, до тех пор, пока существует рыночная экономика (хотя и не в чистом виде, а в качестве основы современной экономики) и неотъемлемый ее элемент конкуренция, до тех пор будут существовать монопольные тенденции (конкуренция – причина образования монополий). Понятно, что с монополиями, как и с преступностью надо беспощадно бороться (несмотря на то, что победить их нельзя). Отдельные немонопольные частные предприятия (аутсайдеры) создать организацию для борьбы с монополиями не могут, поэтому функцию уничтожения монополий должно взять на себя государство. Исходя из того, что монополии играют исключительно разрушающую роль в экономике, государство должно быть и честным судьей, выносящим справедливый приговор и жестким исполнителем этого приговора. Очевидно, стагнация производства в России, или недопустимо низкие темпы развития является следствием чрезмерного господства монополий.

И, наконец, рассмотрим отношение между государством (первой частью системы) и третьей частью – рынком. Это традиционная дискуссионная проблема, возникшая в области экономической теории (политэкономии) с 1933 года и продолжающаяся до настоящего времени, включающая в себя такие моменты, как мера (степень) возможной активности государственного вмешательства в экономику, сферы и методы (инструменты) такого вмешательства и др. с целью улучшить ее функционирование. Наше мнение по данному вопросу следующее. Предварительно сделаем два абстрактных предположения. Первое, господство монополий

устранено, и они не влияют сколь-нибудь существенно на экономику. Второе, рыночная экономика представлена мелкоотварным производством (капиталистические предприятия и монополии отсутствуют). Идеальным вариантом отношения государства с экономикой, с бизнесом, как считали, например, А.Смит и Д.Рикардо было бы фритредерство, полная свобода и независимость предпринимательства от государства. Государство здесь не являлось бы экономическим субъектом, а выполнило бы административно-политические и правовые функции и только лишь собирало налоги в объеме, необходимом для выполнения этих функций. Такого рода экономическая система была бы идеальной потому, что функционировала бы исключительно автоматически, на основе объективных законов, следовательно, с максимальной эффективностью.

Однако, в реальной действительности развитый рынок представляет из себя капитализм свободной конкуренции, где ведущую роль в экономике играют капиталистические (а не мелкобуржуазные) предприятия. В такой экономической системе подавляющее большинство граждан являются наемными работниками, а средства производства находятся в собственности капиталистов, следовательно, они (капиталисты) обладают монопольным правом собственности на свои средства производства. Здесь, также как всегда и везде в области экономики «монополия» приносит свою негативную лепту в экономику и жизнь. Негатив монополии на средства производства как на собственность проявляется в так называемых «провалах», «фиаско» рынка. К основным провалам рынка относят следующие: а)экономические кризисы(как следствия диспропорций); б)безработица; в) инфляция; г)имущественное и социальное расслоение населения;д)отсутствие интереса к созданию «общественных благ»; е) возникновение негативных внешних эффектов и др.. Все или почти все провалы рынка являются следствием монополии частной собственности на средства производства. Рассмотрим некоторые из них. Так причиной экономических кризисов перепроизводства, по нашему мнению является так называемое недопотребление наемных работников. Оно, в свою очередь, происходит от того, что капиталисты стремятся максимально сократить издержки производства, в основном за счет экономии на заработной плате: в то время как во время циклического подъема быстро растут цены и объемы производства, т.е. ВВП ($ВВ\dot{X} = PQ$), темпы роста зарплаты сильно отстают от темпов роста ВВП. Основные покупатели на товарном рынке не могут раскупить все возрастающую массу товаров. Следовательно, из-за желания собственников средств производства, капиталистов к экономии на рабочем классе происходит перепроизводство. Поэтому же возникает циклическая безработица. Поэтому же, очевидно происходит и имущественное расслоение в среде беднейших слоев населения. Мы неоднократно указывали на то, что, по крайней мере, самой главной причиной инфляции являются именно монополии[1, 2]. Можно продолжать и дальше.

Важно из этого сделать правильный вывод. Если в борьбе с хозяйственными монополиями государство выступает как неэкономический, а как административно-юридический субъект, то в преодолении провалов рынка государство становится уже экономическим субъектом, ибо при этом оно вынуждено активно вмешиваться в хозяйственную жизнь общества и частных собственников средств производства. Тем не менее, государство все-таки остается не естественным элементом рыночной системы, а искусственным, хотя и экономическим, но внешним субъектом (экзогенной частью системы).

Список литературы

1. Лиференко Ю.В Новый взгляд на теорию и практику инфляционного таргетирования // Финансы и кредит. – 2014. - №8(584).
2. Лиференко Ю.В. Теоретические проблемы причин инфляции // Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление». – 2013. - №1.

СОВРЕМЕННАЯ ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Коваленко И.Н.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, г.Шахты

Ростовская область признается одним из самых открытых для внешних инвестиций российских регионов. Для составления объективной картины инвестиционной привлекательности Ростовской области, необходимо проанализировать её в динамике, с учетом результатов кредитного рейтинга региона и изменения места Ростовской области в рейтингах инвестиционной привлекательности регионов России за последние 10 лет.

Уровень кредитного рейтинга означает, что субъект обладает высокой степенью кредитоспособности. Кредитоспособность, в свою очередь, характеризуется способностью данного субъекта в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства, как текущие, так и возникающие в ходе своей деятельности. В частности, способность региона получить деньги на правах и обязанностях заемщика банка, наличие у него возможностей и готовности своевременно и в полном объеме погасить ссудную и/или приравненную к ней задолженность.

Ростовская область относится к классу регионов с высоким уровнем кредитоспособности. При этом риск несвоевременного выполнения обязательств области низкий, вероятность непогашения, реструктуризации долга или его части минимальна. Данный уровень рейтинга характеризуется высоким уровнем собственных доходов бюджета области и их значительным размером, а также небольшой величиной государственного долга.

Обществом с ограниченной ответственностью «Национальное Рейтинговое Агентство» в конце 2013 года по итогам мониторинга подтвержден присвоенный в 2012 году Ростовской области рейтинг кредитоспособности Ростовской области на уровне «А+» по национальной шкале (высокая кредитоспособность, первый уровень).⁴

Высокий кредитный рейтинг Ростовской области подтверждается высоким экономическим потенциалом и развитой транспортной инфраструктурой, позитивной динамикой ключевых индикаторов, высоким инвестиционным потенциалом, низким уровнем долговой нагрузки, профицитным исполнением бюджета, высоким качеством управления финансами, хорошей кредитной историей, информационной открытостью.

Что касается рейтинга инвестиционной привлекательности, то на основании данных рейтингового агентства «Эксперт РА» нами составлены таблицы, отражающие сводные результаты рейтингов инвестиционного риска и инвестиционного потенциала Ростовской области за 10 лет, которые представлены в Табл.1 и 2.

Таблица 1

Инвестиционный риск Ростовской области в 2003-2013гг..

	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Интегральный инвестиционный риск	2	6	6	5	3	3	2	6	12	8
Законодательный	4	1	4	2	2	2	2	-	-	-
Политический	21	17	14	-	-	-	-	-	-	-
Социальный	25	9	35	34	23	8	8	17	26	36
Экономический	4	2	8	18	4	3	5	5	4	6
Финансовый	31	26	3	6	31	33	24	20	49	9
Криминальный	46	46	35	31	45	60	4	15	3	9
Экологический	21	25	26	24	38	35	36	18	18	24
Управленческий			13	18	19	13	9	5	22	39

Согласно данным рейтинга инвестиционного климата 2012 – 2013 годов Ростовская область переместилась в группу (2А) - регионов со средним потенциалом и минимальным риском. Это означает, что область улучшила свои позиции, снизив инвестиционный риск, поскольку в 2012 году находилась в группе (2В) – регионов со средним потенциалом и умеренным риском. Рейтинг инвестиционной привлекательности Ростовской области, начиная с 2009 года, демонстрировал неустойчивую тенденцию. Так, по итогам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России в 2009 г., Ростовская область находилась в группе (2В), затем 2010 и 2011 – в группе (2А), в 2012 г. снова произошёл откат в группу (2В).

Анализируя динамику инвестиционного риска Ростовской области нетрудно заметить, что показатель интегрального инвестиционного риска резко ухудшался с 2010 по 2012гг. Если в 2009-2010 гг. он имел значение – 2, то в следующем году уже - 6, а в рейтинге 2011-2012 гг. – 12. Вероятно, это обусловлено, прежде всего, негативной тенденцией резкого роста социального риска - 8 в рейтинге 2009-2010 гг., 17 в 2010-2011гг. и 26 в рейтинге 2011-2012 гг. Настораживает, что социальный риск вырос ещё на 10 пунктов в 2012-2013 гг. и достиг

⁴Инвестиционный портал Ростовской области. - http://invest-don.com/ru/credit_rating/

уровня – 36. Кроме того, с 2011 по 2012 год более чем в два раза вырос финансовый риск, достигнув отметки – 49. С 2011 по 2013 год наблюдается резкий рост управленческого риска, с 5 до 39 соответственно. На Рисунке 1 представлена структура инвестиционного риска РО в сравнении со среднероссийским.



Рис.1. Структура инвестиционного риска РО в сравнении со среднероссийским.

Причины негативной динамики инвестиционного риска особенно в 2012 году заключались в том, что «Ростовская область на момент проведения оценки инвестиционной привлекательности не имела актуального кредитного рейтинга от международных рейтинговых агентств; при этом росла долговая нагрузка бюджета. Основным фактором роста социальных рисков выступило увеличение этнической мозаичности по результатам данных последней переписи населения» - пояснил руководитель отдела региональных исследований департамента аналитики и консалтинга «Эксперт РА» В.Горчаков.⁵

В экономике региона в 2012 году насчитывалось немало тревожных эпизодов. Прежде всего, это банкротство ТагАЗа с сокращением производства автомобилей более чем вдвое, снижение объёмов выпуска у «Ростсельмаша», плохие тенденции в АПК. На фоне промышленного роста общий индекс сельхозпроизводства составил всего 93% по сравнению с 2011 годом, по зерновым недобор из-за неурожая дошёл до 12–20%, что существенно повлияло на производство птицы и яиц, причём один из крупнейших игроков на этом рынке— ГК «Оптифуд» — объявил о несостоятельности и прекращении деятельности. Все эти негативные факторы также повлияли на место Ростовской области в рейтинге инвестпривлекательности.

В целом, 2012 год, по данным Ростовстата, для региона оказался довольно успешным— например, индекс промышленного производства вырос более чем на 6%. Заметно увеличились и инвестиции— на 27% в сравнении с 2011 годом. В 2012 году темпы роста валового регионального продукта (ВРП) увеличены на 2,9 % (по данным Ростовстата) по сравнению с 2011 годом при среднероссийском росте на 3,1 %. Рост обеспечен за счет опережающего развития обрабатывающих производств, строительства, оптовой и розничной торговли, транспорта и связи.

Индекс промышленного производства за 2012 год составил 101,3%. Наибольший рост объёмов наблюдался в производстве пищевых продуктов и напитков (113,4%), производстве неметаллических минеральных продуктов (112,4%), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (111,4%), а также производстве транспортных средств и оборудования (108,1%)

Объём отгруженных товаров собственного производства за 2012 год составил около 85 млрд. рублей, а темп роста в действующих ценах - 109,2 %, что также превышает среднероссийский показатель (108,1 %). Более того, ряд крупных предприятий смогли не только удержать темпы роста производства, но и увеличить отгрузку продукции. Это ОАО «Протон», ОАО «Промприбор», ОАО «Болховский завод полупроводниковых приборов», ОАО «Мценский литейный завод», ОАО «КМ Групп», ОАО «ГМС Насосы», ОАО «Автоагрегат», ОАО «Мценский завод

⁵ Н Проценко, А Барсукова. Обложили. // «Эксперт Юг» №5-6 (245) 11 февраля 2013

«Коммаш». Наметившиеся тенденции позволили несколько выправить ситуацию в 2013 году, хотя и не по всем показателям инвестиционного риска.

Таблица 2

Инвестиционный потенциал Ростовской области в 2003-2013гг.

	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013
Инвестиционный потенциал	2	2	0	3	4	1	1	2	0	1	1
Ресурсно-сырьевой (природно-ресурсный 2005/ 06, 2006/07г.)	28	29	29	27	27	30	30	30	33	33	33
Трудовой	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	7
Производственный	6	6	6	1	3	1	2	3	5	4	0
Инфраструктурный	9	3	3	8	9	8	8	9	8	20	23
Институциональный	4	6	5	5	6	6	5	4	6	6	6
Потребительский	7	7	6	8	9	8	8	7	8	8	8
Инновационный	13	11	11	11	11	11	10	13	16	17	15
Финансовый	13	12	15	15	15	15	16	13	14	15	13
Туристический			13	22	19	19	17	13	16	15	16

В рейтинге регионов с наиболее высоким инвестиционным потенциалом для российских и иностранных инвесторов 2012/13гг., Ростовская область занимает 11-е место после Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Краснодарского края, Свердловской области, Республики Татарстан, Красноярского края, Нижегородской и Самарской областей и Республики Башкортостан. Что касается рейтинга инвестиционного риска Ростовская область вышла на 8-е место, после Ленинградской, Белгородской, Липецкой, Воронежской областей, Санкт-Петербурга, Краснодарского края и Республики Татарстан. За последние пять лет наблюдается стабилизация интегральной оценки инвестиционного потенциала РО. За 3 года не претерпел никаких изменений ресурсно-сырьевой потенциал, стабильность демонстрировали институциональный и потребительский потенциалы. Незначительные колебания наблюдались у других составляющих инвестиционного потенциала. Это говорит о том, что в области действуют факторы, сдерживающие положительную тенденцию в этом направлении, которые требуют всестороннего анализа и принятия мер по их нивелированию.

Список литературы

1. Агентство инвестиционного развития Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipa-don.ru/presentation/>
2. Инвестиционный портал Ростовской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://invest-don.com/ru/credit_rating/
3. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/economy.aspx>
4. ПроценкоН., БарсуковаА. Обложили. [Текст] // «Эксперт Юг» №5-6 (245), 11 февраля 2013.
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.

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

**АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СБОРОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА АВТОМОБИЛЕЙ В
РОССИИ С УЧЕТОМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РФ**

Тахтамышева З.Ш., Дзамыхов М.И.

Институт управления и права, г.Москва

В СССР за отсутствием частных заводов, задача обеспечения граждан полностью лежала на руководстве страны. Легковой автомобиль был очень востребованным товаром, но до 70-х годов приоритет в производстве отдавался грузовым и военным авто. Массовая автомобилизация СССР началась после строительства Волжского автомобильного завода в Тольятти (ВАЗ) при участии итальянских инженеров из концерна FIAT, их модель легла в основу автомобильной марки «Жигули» и была первой запущена на конвейер завода. Так же с нуля был построен завод «ИжАвто» и другие заводы, сформировав в стране автопарк легковых автомобилей.

К середине 80-х годов Советское автомобилестроение заняло пятое место в мире по суммарному производству (с учетом грузовиков и автобусов), однако доля легковых авто составляла немногим более половины (по 1,2 млн. из 2,2 млн. в 1985 и 1986 годах) что намного ниже, чем в развитых странах.

В то же время в Советской экономике стали появляться кризисные явления, которые остановили рост производства, и после развала СССР, советское автомобилестроение, сконцентрированное в России, Украине и Белоруссии распалось на национальные автомобильные промышленности. [1]

С переходом на рыночную экономику производство столкнулось с большими трудностями, повлекшими за собой развал прежней экономической системы. Нельзя сказать, что в 90-е годы отрасль была полностью разрушена, за десятилетие, в среднем, производство составило 2/3 от объемов 80-х годов. Отечественная продукция все еще являлась лидером на рынке, занимая самую обширную нишу автомобилей эконом класса, но оставшиеся обязательства в социальной сфере, морально устаревшее и изношенное оборудование, необходимость модернизации производственных процессов требовали значительных финансовых вложений которые было сложно провести из-за нестабильного финансового состояния страны.

С наступлением стабильности в экономике, государство начало проводить протекционную политику в отношении автомобильной промышленности, в соответствии с утвержденной правительством «Концепцией развития автомобильной промышленности России» от 16.07.2002 N 978-р.

Данная концепция сформировала и объединила цели и задачи, стоявшие перед государством: «создание условий, обеспечивающих развитие российской автомобильной промышленности, ее интеграцию в мировое автомобилестроение, а также повышение эффективности производства современной конкурентоспособной автомобильной техники, удовлетворяющей потребности населения, государства и субъектов хозяйствования»

В рамках этой концепции были приняты меры по воздействию на автомобильный рынок, рассчитанные на срок до 2010 г. [8]

В частности, решено было сохранить принятую ранее ввозную пошлину в размере 25% для новых и подержанных авто и 30% для авто старше 7 лет, до вступления во Всемирную Торговую Организацию

Одним из самых главных шагов стал указ правительства, в 2005 году введший режим промышленной сборки, установив нулевые пошлины на ввоз автокомпонентов с условием последующей сборки на заводах в России по технологии SKD (от англ. *Complete Knock Down*, «полноразборный») или же 5-% ставку при SKD (от англ. *semi knocked down* «полуразобранный») сборке [7]. Также, сборщикам предъявлялись дополнительные требования: автопроизводители, как правило, берут на себя обязательства в течение семи лет создать мощности по сварке, окраске кузова и сборке в объеме не менее 25 тыс. автомобилей в год, а также сократить перечень импортируемых компонентов на 30 %, иными словами, берут обязательства по локализации основного производства и производства автокомпонентов [11]

Первыми организаторами производства в режиме промышленной сборки стали российские предприятия «ИжАвто» и «Северсталь-авто», наладившие сборку южнокорейских моделей.[4]

В 2006 году заявки на использование режима промышленной сборки начали подавать иностранные концерны. В частности, с июля 2006 года на работу в таком режиме перешло предприятие «Форд-Всеволожск»

В 2010 году 9 из 10 моделей автомобилей — лидеров продаж были выпущены в России. Это стало возможным благодаря сочетанию адресной поддержки предприятий отрасли и последовательности государственной политики при реализации соглашений по «промышленной сборке». В результате в течение нескольких лет доля легковых автомобилей, произведенных в России, постепенно росла и в 2010 году вдвое превысила объём продаж импортных легковых машин.[4]

В конце 2010 года отмечалось, что результат работы режима «промсборки» с 2005 года — создание 18 новых предприятий (как чисто иностранных, так и в партнёрстве с российскими компаниями). Практически все глобальные игроки воспользовались предложенными условиями, пришли в Россию и открыли свои предприятия, к концу десятилетия иномарок Российского производства было собрано чуть менее половины от общего количества новых авто. (Рисунок 1)

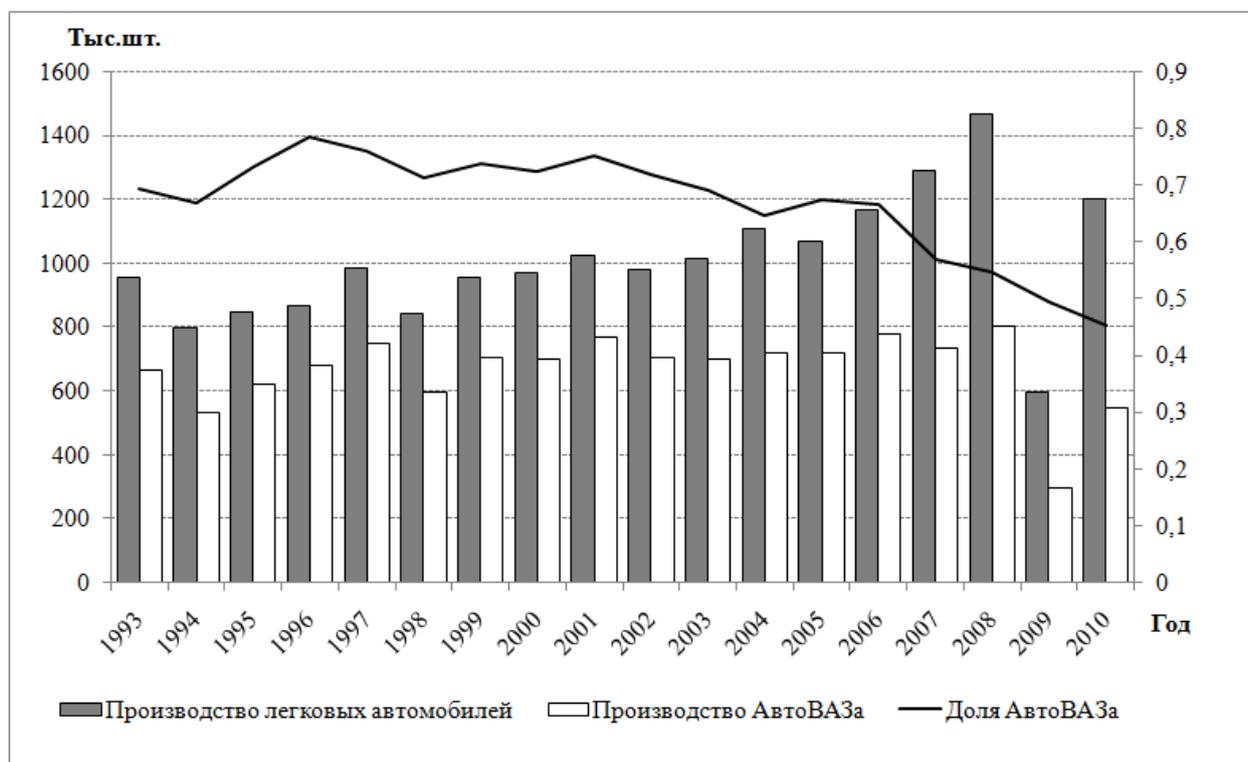


Рис.1. Динамика производства легковых автомобилей в РФ в 1993-2010 г.г.

В 2009 году правительство признало, что комплекс мер по привлечению иностранных инвестиций в машиностроение оказались недостаточными для ее полноценного развития. В связи с чем Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики 10 ноября 2009 г. было принято решение о разработке программы развития автомобильной промышленности России на период до 2020 года [10]

Неудовлетворенность правительства результатами было связано с низкой степенью локализации производства, формулы оценки уровня локализации были условными, производитель мог достигать необходимого уровня локализации с помощью учета различных затрат: включать стоимость технологий и патентов, услуг, накладных расходов, рекламы, а также уплаченные налоги. Вместо основных технологичных и сложных компонентов в России предпочитали закупать простые комплектующие, как уплотнители дверей, стекла, и другие изделия. Экономически оправданных предпосылок к развитию технически сложных современных предприятий обслуживания Российского машиностроения не было создано. К тому же доля отечественных производителей (в основном АвтоВАЗа, являющегося лидером рынка) постоянно падала, уступая «иномаркам» в ужесточающейся конкурентной борьбе. (Рисунок 1)

В связи с чем в начале 2011 года вступили в силу новые правила работы иностранных автопроизводителей в России (промсборка-2), которые стали существенно жёстче. Режим промсборки-2 в обмен на низкие пошлины обязывает автоконцерны к запуску в России производств мощностью 300—350 тыс. автомобилей в год, уровень локализации в 60 % и инвестиции в НИОКР[12].

В 2008-2009 годах из-за последствий мирового финансового кризиса снизились продажи автомобилей впервые за шесть лет, вдвое обвалив продажи. (Рисунок 1)

Необходимость принятия мер по восстановлению рынка подтолкнула правительство к разработке программы по утилизации старых автомобилей на 2010-2011 г.г., по которой покупателю нового авто, предоставляется скидка в 50 000 рублей в обмен на утилизацию своего старого. Список автомобилей, которые можно было приобретать по акции состоял из авто Российской сборки и определялся Правительством. В ходе действия программы правительство постепенно расширяло перечень автомобилей, которые можно приобрести с «утилизационной скидкой»

Данная мера, в первую очередь, была нацелена на поддержку спроса продукции «АвтоВАЗа», как крупнейшего отечественного производителя, и за 2010 год 42% его продаж были произведены по данной программе. [9]

В начале 2012 года Минпромторг сообщил, что существует возможность продления бюджетной поддержки утилизации подержанных легковых автомобилей. Однако, скорее всего, станет адресной и направленной на отдельные категории граждан (люди с ограниченными возможностями, малоимущие) и отдельные регионы России

С весны 2009 года по 2011 год в России наряду с программой по утилизации была запущена программа льготного автокредитования, направленная на стимулирование продаж за счет рефинансирования части процентной ставки по кредиту. В программе участвовали автомобили отечественной сборки, стоимостью сначала до 350 т.р., затем 600 т.р. За период действия программы по ней было выдано приблизительно 350 тысяч кредитов.

Мера была вынужденной и затрагивала не только автомобильную промышленность, но и финансовый сектор. Выдача автокредитов банками в 2008-2009 гг. упала в несколько раз, потянув за собой и продажи автомобилей. Доля купленных в кредит авто тоже значительно сократилась в ответ на значительное увеличение ставок по кредитам. (см. Рисунок 2)

По данной программе было реализовано приблизительно 9.5% от общих продаж и 30% от общего числа кредитов. [16]

Министерство промышленности и торговли РФ, начиная с июля 2013 года, возобновило государственную программу льготного автокредитования, в которой участвовали автомобили Российской сборки стоимостью до 750 000 рублей, но была свернута досрочно 31 декабря.



Рис.2. Динамика выдачи автокредитов в России в 2007-2011

Как посчитало правительство, главная ее цель была достигнута — уровень производства легковых автомобилей был увеличен. Так, за время действия программы было выдано 260 тысяч льготных кредитов.

При этом Минпромторг заявил, что продолжит мониторинг рынка и при необходимости предложит новые меры по поддержке отечественного производителя.[17]

Вступление России во Всемирную торговую Организацию, как ожидается, принесет перемены на автомобильный рынок. 23 августа Россия стала полноправным членом Всемирной торговой организации. В соглашении с ВТО оговорено, что отныне в России будут снижены ввозные таможенные пошлины на коммерческие и легковые автомобили. Пошлины на новые легковые автомобили снизятся с 30% до 25%, а затем в течение следующих шести лет (переходный период, согласованный с ВТО) – до 15% от стоимости

Снижение ввозных пошлин на автомобили сопровождалось введением с 1 сентября утилизационного сбора, который будут платить все импортеры легковых и коммерческих машин, включая частных лиц. Власти предполагают, что данная мера несколько компенсирует снижение пошлин. Производители, работающие в режиме промсборки в России, будут освобождены от уплаты сбора в том случае, если возьмут на себя обязательства по организации утилизационных производств [18]

Согласно данным Минпромторга и Минэкономразвития, базовая ставка утилизационного сбора составит 20 000 рублей за легковой автомобиль и будет умножаться на повышающий коэффициент, размер которого зависит от возраста и объема двигателя автомобиля

Таким образом, сбор за легковую машину до трех лет для автокомпаний и индивидуальных предпринимателей составит 26 800 (автомобили с двигателем до 2 литров) и до 110 000 рублей (автомобили с двигателями более 3,5 литров [18]

Кроме того, с 2018 года, когда прекратят свое действие существующие соглашения о промсборке. При этом государство обязуется субсидировать автоконцерны на сумму упущенных льгот. Летом 2013 года Госдума приняла закон «О государственной поддержке производителей моторных транспортных средств, их узлов и агрегатов», внесенный правительством России. Согласно документу, государство берёт на себя обязательства по компенсации потерь участникам инвестиционного режима промышленной сборки. Предполагается, что такие потери могут возникнуть у автопредприятий после 1 июля 2018 года в случае повышения ставок импортных пошлин в связи с приведением их в соответствие с правилами

Действия государства за последние 10-15 лет направлены отнюдь не на поддержку покупателя, вся протекционная политика была направлена на поддержку и развитие экономики в целом, во многом за счет обычных покупателей. Глобальной целью является создание технологичной, саморазвивающейся, цельной отрасли Российской экономики. Причиной важности этой отрасли является его технологичность, ведь за каждой деталью стоит длинная цепочка от проектирования, добычи сырья, обработки и сборки до транспортировки и использования в автомобиле. За каждым звеном стоит развитие разных отраслей экономики. Поэтому режим промсборки-2 и ужесточал правила по локализации производства.

Развитие автопромышленности может происходить только при растущих продажах. В конце нулевых правительство продемонстрировало свое стремление в поддержке продаж, активно приняв меры по обеспечению роста рынка. У государства есть механизмы и средства для поддержки спроса, и оно ими активно пользуется при необходимости. В ближайшие годы можно ожидать, что негативное влияние спада мировой экономики будут частично компенсироваться. У правительства есть опыт проведения стимулирующих программ и стремление их проводить.

Рынок же сейчас находится в сложном положении: налицо замедление продаж, под влиянием тенденций мировой экономики, но продажи иномарок российской сборки растут за счет постоянного снижения доли отечественных авто. Так же ежегодно конкуренция на рынке становится все более и более напряженной, и будет усиливаться в будущем после начала действий правил ВТО под влиянием производителей, пока не представленных на рынке и ввоза подержанных автомобилей младше пяти лет.

Хотя Российский рынок зависим от тенденций мировой экономики и на данный момент замедлился, эксперты склонны считать, что его емкость пока далека от насыщения и продажи будут расти в ближайшие 10 лет [20].

Перспективы развития производства в России для иностранных брендов можно считать умеренно позитивными. Многие автогиганты обладают производствами, как в России, так и за рубежом, что добавляет им гибкости принятия решений при среднесрочном и долгосрочном планировании, особенно с учетом входа России в ВТО.

Для отечественных производителей перспективы выглядят менее радостными, постепенное снижение продаж полностью Российских авто, усиление конкуренции, явное инженерное и технологическое отставание от мировых стандартов постепенно сказывается на продажах. В этом плане переход большинства российских заводов от собственного производства к партнерству с мировыми автопроизводителями можно считать оправданным.

Учитывая все эти факты, можно прийти к выводу, что будущее за постепенной интеграцией российских производств в составе крупных автомобильных холдингов, целями на ближайшее время видятся: подбор

иностранных партнеров, оптимизация логистических и бизнес-процессов, участие в развитии внутреннего рынка автокомпонентов, что несомненно будет поддерживаться правительством России.

Список литературы

1. http://ru.wikipedia.org/автомобильная_промышленность_россии
2. <http://autoconsultant.com.ua>
3. www.finanal.ru Российское машиностроение в системе международных экономических связей
4. <http://newsruss.ru/> Сборочные производства автомобилей-иномарок в России
5. <http://www.minpromtorg.gov.ru>
6. <http://www.autostat.ru>
7. <http://ru.wikipedia.org>
8. <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/eb-instrukcii/q3b.htm>
9. <http://ru.wikipedia.org/> Программа утилизации автомобилей в России
10. <http://www.businesspravo.ru>
11. <http://expert.ru>
12. <http://www.zr.ru/> Импорт не спасет – будет местная «Начинка»
13. <http://www.memoid.ru/> Программа утилизации старых автомобилей в России
14. «И далее — в утиль»: «Российская газета» № 5690 (17) (27 января 2012 года)
15. <http://ru.wikipedia.org/> Автокредит
16. <http://www.autostat.ru>
17. <http://www.mk.ru/> Программу льготного автокредитования продлят в 2014 году
18. <http://www.gazeta.ru/> День аВТОкомпаний
19. <http://provinciallynews.ru/> Таможенные пошлины на автомобили после вступления в ВТО
20. <http://detroit.tomsk.ru>

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В РЕГИОНАХ РФ

Сафронова Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Московский университет пищевых производств», г.Москва

Молочное животноводство занимает ведущее место как по значимости, так и по объему производства сельскохозяйственной продукции. Однако, в последние годы в связи с проводимыми экономическими реформами, переходом к рыночным отношениям, ростом цен на энергоносители и другие материально-технические ресурсы, снижением объемов дотаций и компенсаций, положение в животноводстве резко ухудшилось.

Сократилось поголовье скота, его продуктивность и производство продукции. Поголовье крупного рогатого скота в общественном животноводстве уменьшилось более чем в три раза.

Ситуация в молочном скотоводстве в целом по России характеризуется значительными количественными и качественными изменениями. Начиная с 1991 года, наметилась тенденция снижения поголовья скота, что привело к сокращению производства молока. В настоящее время наблюдается неординарная картина производства молока в хозяйствах регионов с 2010-2012г.г., что видно из таблицы 1.

Анализируя Табл.1, по регионам Российской Федерации, а именно: Ивановская область, Костромская область, Московская область, Смоленская область, можно отметить, что показатель производства молока в хозяйствах всех категорий в данных регионах понижается с 2010 г. по 2012г., таким образом, показатели относительного и абсолютного отклонения в 2010г и 2012 г отрицательны.

Таблица 1

Производство молока в хозяйствах в 2010-2012 г.г., тыс.т.

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	Абсолютное отклонение(+;-)		Относительное отклонение, (%)	
				2012г. от 2011г.	2012г. от 2010 г.	2012г. От 2010г.	2012г. от 2010г.
Ивановская область	180	171	168,1	-2,9	-11,9	-1,69%	-6,6 %
Костромская область	157	145	132,2	-11,8	-23,8	-8,1%	-15,2 %
Московская область	890	834	769,4	-64,6	-120,6	- 7,8 %	-13,5 %
Смоленская область	334	313	299,9	- 13,1	-34,1	-4,2 %	-10,2 %

Самый маленький показатель производства молока всех категорий в исследуемых регионах наблюдался в 2010 г., это связано с засушливым годом, что отразилось на молочном скотоводстве (кормлении, надоях молока). В Костромской области составляет 133.2 тыс.тонн, а самый высокий показатель производства молока наблюдался в Московской области в 2010г., который был равен 890 тыс. тонн.

Самое большое отклонение наблюдается в Московской области в 2012г. от 2010 равно -11.8 тыс.т (-8.1 %), а в 2012г. от 2011г. и составляет -23.8 тыс.т (-15.2%). Самое незначительное отклонение наблюдается в Ивановской области 2012г. от 2011г. и составляет -2.9 тыс.т.(-1,69%), а в 2012 г.от 2010г. и составляет -11.9 тыс.т. (-6,6 %).

В Смоленской области происходит сокращение производства молока в хозяйствах всех категорий с 2012 по 2010год., так в 2012 от 2010 на 13.1 тыс.т. (что составляет 4.2%), а в 2012г. от 2008г. на 34.1 тыс.т. (что составляет 10.2%). Показатель абсолютного отклонения в Костромской области уменьшается в 2012г от 2011г и составляет -11.8 тыс.т. (-8.1%), а в 2012 от 2010 составляет -23.8 тыс.т. (-15.2%).[2]

Таблица 2

Производство молока в хозяйствах в 2010-2012 г.г., тыс.т.

Показатели	2010	2011	2012	Абсолютное отклонение,(+;-)		Относительное отклонение, (%)	
				2010г. от 2009г.	2010г. от 2008г.	2010г.от 2009г.	2010г. от 2008г.
Республика Татарстан	1822	1911	1932,9	21,9	110,9	1,1%	6,08%
Пензенская область	549	517	466,6	-50,4	-83	-9,7%	-15,1%
Саратовская область	928	978	998,8	20,8	70,2	2,1%	7,6%
Ульяновская область	287	272	260,4	- 11,6	-26,6	-4,2%	-9,2%

Проанализируем Табл.2, по конкретным хозяйствам Приволжского региона.

В Табл. 2, представлены следующие показатели производства молока в следующих Приволжских регионах: Республика Татарстан, Пензенская область, Саратовская область, Ульяновская область. Из данной таблицы видно:

Показатель производства молока в хозяйствах всех категорий увеличивается в республике Татарстан и в Саратовской области, а в Пензенской области и в Ульяновской области уменьшается, что видно по абсолютному и относительному отклонению.

Республика Татарстан (2012г. от 2011г составляет 21,9 тыс.т., а в 2012г. от 2010г. составляет 110,9 тыс.т., 1.1% и 6,08% соответственно).

Пензенская область (2010г от 2009г составляет - 50.4 тыс.т., а в 2012 г.от 2010г. составляет - 83 тыс.т., - 9.7% и -15.1 % соответственно).

Саратовская область (2012г. от 2011г составляет 20.8 тыс.т., а в 2012г от 2010г составляет 70.2 тыс.т., а также 2.15% и 7.6% соответственно)

Ульяновская область (2012г от 2011г составляет -11.6 тыс.т., а в 2012г. от 2010г составляет-26.6 тыс.т., а также -4.2% и - 9.2% соответственно).

Самый высокий показатель производства молока в хозяйствах всех категорий в исследуемых регионах наблюдается в республике Татарстан и составляет в 2012 г.- 1932,9 тыс.т., а самый низкий показатель наблюдаем в Ульяновской области, который 260.4 тыс.т. в 2012 г.

Итак, страна справилась с последствиями засухи 2010 г., от которой пострадала большая часть европейской части России и которая негативно отразилась на объемах производства молока в первой половине 2011 г. Во втором полугодии погода была благоприятной, что в целом за год позволило увеличить объемы производства молока на 0,7 %[1].

Существенное отставание по объемам производства молока (98 %) по отношению к соответствующему периоду 2010 г. продемонстрировал Приволжский федеральный округ (который тем не менее лидирует по производству молока). В Приволжском округе самое большое падение наблюдалось в Республике Башкортостан (здесь в большей степени сыграло желание нового руководства скорректировать прежние цифры в сторону более реальных).

Список литературы

1. Лабинов В.В. Рынок молока: реалии и прогнозы.// Молочная промышленность.-2012.-№3.- С.4-7
2. Столярова О.А., Сафронова Ю.В. Перспективы развития молочного подкомплекса Пензенской области// Международный сельскохозяйственный журнал.-2013.-№2.- С. 24-26
3. Аналитический обзор. Молочная отрасль России по итогам трех кварталов./Переработка молока.-2014.- №1.- С. 40-43
4. Сайт Союзмолоко <http://souzmoloko.ru>

БИОГЕОСИСТЕМОТЕХНИКА – ОСНОВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, ТЕХНОЛОГИЙ И МЕНЕДЖМЕНТА

Анопченко Т.Ю., Помазкова И.С.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

В экологии, сельском хозяйстве, промышленности РФ имеются крупные проблемы. Всего 10% земель юга РФ находятся в более-менее приемлемом состоянии. Поэтому судьбоносным является Указ Президента РФ №1157 от 10.08.2012, которым в РФ объявлен приоритет зеленой экономики.

Практика реализации любой технологии предполагает определение потребности рынка услуг, экономической и экологической эффективности технологии, организационно-экономических форм реализации. Однако в биосфере такая схема осложнена многими дополнительными обстоятельствами.

Мировое сообщество, ФАО, рассматривают необходимость изменения парадигмы сельского хозяйства, парадигмы ирригации, парадигмы природопользования как таковой. Однако в этих построениях неизменным остается остаточный принцип экологии и экономики по отношению к технологии, сохраняется имитационный подход к природопользованию[1-4]. Его суть в приспособлении природопользования и его экономического обоснования к технологиям, которые путем внешней аналогии копируют те или иные природные процессы. По

этой причине технологические процессы затратные. Экологические меры, ограничивающие последствия реализации такого рода технологий, не соответствуют представлениям Sustainable Development, тем более не являются мерами зеленой экономики. По сути, они остаются полумерами в рамках индустриальной технологической платформы, реализуемыми по принципу конца трубы. Экология и экономика до настоящего времени не допущены к собственно технологическому процессу, выполняя только функцию его обслуживания. Воспроизводится неэффективный менеджмент, не исполняется принцип декаплинга. Затраты на общепринятые экологические меры повышают стоимость товаров, и самой жизни человека как экономической категории, характеризующей его пребывание в социуме. Это направляет человечество по порочной спирали опережающего темпа роста затрат, в том числе в сфере экологии, экономики и использования земельного фонда.

Площадь деградированных земель Ростовской области в отдельных административных районах достигает: Зимовниковский ~ 90%, Дубовский ~ 80%, Красносулинский ~ 70%, Сальский ~ 61%.

В ОП РФ, ОП РО, ТПП РФ, ТПП РО, на круглом столе Губернатора РО в мае 2013 года были рассмотрены вопросы экологии, дорожная карта зеленой экономики РФ. Признана актуальной задача модернизации долгосрочных государственных программ развития РФ. И все это идет на фоне того, что представители индустриальной технологической платформы продолжают находить поддержку в среде финансистов, в том числе из области макроэкономики, экологов, экономистов, менеджеров, политиков различного уровня, столь же недалекими как сами они людей, предпочитающих «синицу в руках, чем журавля в небе». От этого природопользование превращается в пользование природы в особо изощренных формах. Перемена названия, например, практикуемый термин «природообустройство» – более мягкий деликатный, ничего не меняет в сути подхода.

Для преодоления опасности, которую несет сложившийся вектор развития современной цивилизации, предложена биогеосистемотехника. Лейтмотив биогеосистемотехники – встраивание в природную среду, превентивные щадящие меры воздействия на нее, трансцендентные идеи, подходы, методы, технические решения и технологии, не имеющие прямых аналогий с природными процессами.

База лейтмотива биогеосистемотехники в том, что природа и человечество в настоящее время решают разные задачи. Природа стремится к биологическому разнообразию. Человечество стремится к извлечению, по большей части мнимых и просто ложных, благ цивилизации. В будущем биогеосистемотехника позволит преодолеть этот конфликт интересов.

Биогеосистемотехника предусматривает долговременные принципы охраны экосистем и среды обитания населения, повышение плодородия почв, обеспечение рециклинга отходов производства минеральных удобрений, органических веществ как условия повышения целесообразной занятости населения в производственной сфере, качества среды обитания населения.

Ее целями являются развитие экологической культуры, экологической политической технологии. Это обеспечит непротиворечивое решение фундаментальной научной задачи синтеза окружающей среды, не ограничивающей обитание *homo sapiens*, и, одновременно, создание не противоречащей среде обитания сопряженной производственной среды, инновационной, продуктивной, устойчивой, рекреационной, привлекательной для пользователя и экономически выгодной.

Стоит цель менеджмента биосферы в ноосфере: разработка и внедрение принципиально новых технических средств и технологий управления продуктивностью и устойчивостью земельного фонда с перспективой создания соответствующих роботизированных систем. Важнейшим положением биогеосистемотехники является отказ от природопользования как антропоцентрического императива. Биогеосистемотехника может быть рассмотрена как основа новой технологической платформы ноосферы.

Если ранее известные системы усовершенствования природопользования имели в своей основе добровольный отказ от многих привычных современному человеку атрибутов, что всегда связано с разрешением конфликта интересов, причем, к сожалению, всегда в пользу пусть вредных, но привычных навыков неэкологического поведения, то биогеосистемотехника снимает проблему такого рода. Количество и качество товаров, услуг, гаджетов и пр., ввиду роста возможностей биосферы выдерживать антропогенную нагрузку и давать дополнительную биологическую продукцию в виде продуктов питания и сырья, даже возрастает. Затем, по мере проникновения в суть преимущества пребывания в ноосфере, возможности которой поддерживаются биогеосистемотехникой, сформируются новые пристрастия человечества, степень его встроенности в биосферу увеличится, а извращенные пристрастия индустриальной эпохи уйдут в прошлое.

Биогеосистемотехника позволяет преодолеть еще одну современную опасность для цивилизации. Суть этой опасности в очередной завышенной оценке собственных возможностей, теперь в эпоху ноосферы. Отказываться от наследия индустриальной эпохи крайне необходимо, но, ни в коем случае, за счет отказа от технического и технологического развития. Знания в ноосфере нельзя полагать самоцелью, только способом

удовлетворения жажды интеллектуального процесса, а иногда даже самодостаточным товаром. Такая цель допустима и продуктивна в области искусства. В нашем случае следует вести речь только о смене приоритетов технологического развития и принципиально новых вариантах реализации такого пути развития цивилизации, в том числе, на основе биогеосистемотехники.

Экономику нельзя развивать, только манипулируя финансовыми потоками, поскольку, не будучи основанными на реальных технических решениях и технологиях нового уровня, эти потоки теряют русло и могут быть утрачены, что можно в настоящее время наблюдать на примере Европейского сообщества, США, с их увлечением виртуальными финансами. Аналогичный подход привел РФ к тому, что ориентиры прироста валового национального продукта в 2013 году скорректированы в сторону уменьшения более чем в два раза.

Биогеосистемотехника позволяет получить принципиально новые биологические и экономические результаты, обеспечить разрыв порочной жесткой взаимосвязи опережающего роста затрат, связанных с получением биологических продуктов, получить тренд в сторону экономии затрат, материальных ресурсов, воды во много раз, сохранить и приумножить плодородие почв, стабилизировать и обеспечить рекреационные свойства ландшафтов. Следовательно, биогеосистемотехника является ярким примером декаплинга мирового уровня, и на этом основании может быть предложена человечеству в качестве составляющей новой технологической платформы ноосферы.

Возможности биогеосистемотехники, длительный жизненный цикл технологий подтверждены отечественными, мировыми патентами, и широкой многолетней практической апробацией:

1. Принципиально новый способ создания стартовых условий длительной экологически стабильной высокой продуктивности почв в мелиоративном цикле путем роторного фрезерного рыхления слоя почвы 20-50 см. Прибавка урожайности после однократной обработки ежегодно 20-40% в мелиоративном цикле 40 лет.
2. Новая водная стратегия, в основе которой импульсная внутрпочвенная континуально-дискретная парадигма ирригации. Превышает достигнутый мировой уровень. Преодоление цикличности климата, дефицита пресной воды, сохранение почв и ландшафтов, увеличение биомассы биосферы. Расход воды на ирригацию меньше чем обычно в 5-20 раз. Экономия энергии и ресурсов – 10-30 раз. Жизненный цикл 200 лет и более [5].
3. Безопасная утилизация отходов с эффектом рециклинга, в том числе фосфогипса, навоза, птичьего помета, органических отходов, бытовых отходов, медицинских и животноводческих, военных инфицированных отходов внутри почвы с биологическим эффектом повышения биологической продуктивности почвы, рекреационной привлекательности ландшафта и обеспечением биологической безопасности жизни. Жизненный цикл 200 лет и более.
4. Прекращение (сокращение) сброса в водоприемники стоков с повышенным содержанием элементов питания. Жизненный цикл 400 лет и более.
5. Улучшение экологической ситуации и лесорастительных условий в населенных пунктах путем применения специализированных для урбо- и техно-среды технических решений по п.п. 4 для создания устойчивые лесокультур, зеленых насаждений в урбо- и техноландшафтах, имеющих высокий декоративный габитус и длительный срок эксплуатации насаждений. Экологически безопасное внутрпочвенное использование бытовых и промышленных городских стоков для фертигации насаждений и обеззараживания стоков. Жизненный цикл 200 лет и более [5-8].

Инновационная программа (в укрупненных измерителях):

Площадь внедрения по СКФО и ЮФО РФ – 9 млн га.

Прибавка урожайности в зерновом эквиваленте – 0,5-2,0 т/га.

Цена дополнительной продукции – 4,5 тыс. руб/т.

Стоимость прибавки урожая – 22,5-90 млрд руб.

Экологическая выгода (экспертная оценка) – 50 млрд руб.

Инновационная выгода (экспертная оценка) – 50 млрд руб.

Затраты (укрупненный измеритель с учетом действия технологии 30 лет, включая стоимость разработки, изготовления и приобретения орудий и роботизированных систем, доставки материалов, обработки почвы, мониторинга, ж/д тарифа и др.) – $750 \cdot 9 = 6,75$ млрд руб.

Итого выгода: 115,75-183,25 млрд руб/год

Реализация многоцелевой инновационной программы позволит:

- разработать (внести вклад) новый мировой технологический уклад;
- обеспечить развитие науки, промышленности, сельского хозяйства, нанотехнологий;

- организовать экспортно-ориентированное производство новой техники высокого экологического уровня;
- получить мультипликативный межотраслевой эффект;
- создать современные наукоемкие рабочие места в матрице МТСПП и смежных отраслях;
- обеспечить рекреационный облик агро-, техно- и урболандшафтов.

В результате будет достигнуто стабильное социальное состояние муниципальных образований и гармоничное развитие РФ.

Список литературы

1. International Commission Calls for 'Paradigm Shift' in Agriculture. www.worldwatch.org/node/5712
2. Irrigation policy demands a paradigm shift. www.herald.co
3. Marshall J. English, M.; Kenneth H. Solomon, M.; and Glenn J. Hoffman A Paradigm Shift in Irrigation Management // Journal of Irrigation and prigation and drainage engineering / September/October 2002.P.267-277.
4. Save-and-grow. A policymaker's guide to the sustainable intensification of smallholder crop production. // Food and agriculture organization of the united nations/ 2011.
5. Rotating cultivator for under-humus soil layer. Geneva. Switzerland. The international Bureau of WIPO. Geneva. Switzerland. Patent cooperation treaty WO 2005/099427 A1. International application: PCT RU/2005/000195. Classification of subject matter: A01B 13/08, 13/16, 49/02. International filing date: 15 April 2005 (15.04.2005). International publication date: 27 October 2005 (27.10.2005). Priority date: 2004111564 16 April 2004 (16.04.2004) RU. Applicant: Institut Plodorodiya Pochv Uga Rossii (IPPYUR).

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ахметшина Л.Г., Евтюшина С.Е.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В контексте современной «экономики знаний» для предприятия основным элементом эффективной деятельности и деловой успешности выступает уровень инновационного развития, который, в свою очередь, во многом определяется наличием интеллектуальных ресурсов и разумностью их использования. В стратегии социально-экономического развития России до 2020 года выделены направления формирования инновационной экономики, что подразумевает переориентацию российской экономики на такую модель экономического роста, в которой преобладает роль интеллектуальных ресурсов. Интеллектуальные ресурсы представляют собой некий «костяк» предприятия, определяющий вектор развития и конкурентоспособность на рынке. В итоге получается достаточно простая для понимания зависимость: чем эффективнее предприятие использует свои интеллектуальные ресурсы (тут также важно их количественное и качественное значение), тем вероятнее его коммерческих успех. Но возникает вопрос: какие методы использования интеллектуальных ресурсов предприятия наиболее актуальны и эффективны в современных условиях?

Во-первых, путь к инновационному развитию и процветанию предприятия лежит через образование сотрудников, создание «интеллектуальных активов». Обучение кадров является прямым фактором повышения эффективности работы предприятий, который необходимо учитывать, контролировать и анализировать при оценке деятельности предприятий, при разработке стратегии и тактики развития. Все большее число компаний в России относятся к процессу обучения персонала «сознательно», т.е. уделяют ему особое внимание, рассматривая средства, вложенные в обучение своих работников, не как затраты (издержки), а как инвестиции в развитие бизнеса, как реальный инструмент повышения доходности бизнеса, качества работы с клиентами и т.п. Примечательно, что по данным исследования компании PWC инвестиции российских компаний в обучение и развитие персонала в 2013 году выросли почти на 30%[4]. Рост инвестиций в обучение - это свидетельство того, что компании избирают долгосрочный подход к управлению. И эта тенденция в условиях обостряющейся конкуренции на рынке труда, и осторожных решений самих сотрудников при переходе на новую работу и непростой рыночной ситуации, вполне рациональна. Например, известная российская компания «Газпром Нефть» инвестировала около 249,3 млн. руб. в 2012 году, а затраты на обучение одного сотрудника составили в среднем 50 тыс. руб. [2]. Для повышения квалификации руководителей старшего и среднего звена управления компанией была сформирована программа «Команда 2020». Программа служит развитию ключевых компетенций

руководителей. Также в «Газпром Нефть» активно используются новые образовательные технологии. Все шире входит в практику дистанционное обучение. Таким образом, российские компании осознают, что краткосрочные меры — агрессивный рост заработных плат и покупка кандидатов на рынке труда — уже перестают демонстрировать свою эффективность.

Во-вторых, важное условие эффективного использования ресурсов — охрана и защита интеллектуальной собственности. Ведь интеллектуальные ресурсы предприятия способствуют развитию инновационного потенциала только в том случае, если они надежно защищены. Многие российские компании предпринимают все больше усилий по защите интеллектуальной собственности вследствие того, что нематериальный характер интеллектуальной собственности делает ее уязвимой в отношении кражи и других нарушений. Глобальное распространение контрафакта и пиратства, по сути, лишает компании доходов и рабочих мест и оказывает в целом понижающее воздействие на инновации, международную торговлю и инвестиции. Важно отметить, что компании могут заработать значительно больше от инноваций, которые находятся под защитой режима IPR (Intellectualpropertyrights). Примечательно, что в среднем патентная премия для запатентованных изобретений по сравнению с незапатентованными составляет от 180% до 240%, в зависимости от отрасли. Иными словами, патенты в среднем удваивают стоимость изобретения. Интересно заметить, что малые и средние предприятия часто используют права интеллектуальной собственности более широко, чем крупные компании. При этом они демонстрируют более быстрый рост и высокий доход и занятость, чем те предприятия, которые не используют IPR [3]. Малый и средний бизнес в экономике России уделяет внимание проблеме защиты интеллектуальной собственности от кражи, во многом полагаясь на поддержку со стороны Правительства Российской Федерации. При решении вышеописанной проблемы интеллектуальной собственности важна как кооперация государства и больших и малых предприятий, но и работа над этой проблемой «внутри» самих компаний. Например, в ОАО «Газпром» в структуре управления инновационного развития Департамента стратегического развития функционирует патентно-лицензионный раздел, который непосредственно занимается осуществлением и защитой прав интеллектуальной собственности компании.

В-третьих, важно отметить, что объективным условием грамотного использования интеллектуальных ресурсов предприятия является использование инновационной технологии, которая, в свою очередь способна скооперировать воедино решение и интеллектуальные разработки всех участников создания продукта и, таким образом, снизить транснациональные издержки компании. В этом случае наблюдается некий процесс действия «инновации ради инновации»: инновация технологическая выступает как «толчок» для инновационного развития интеллектуальных ресурсов компании. Например: как донести данные о каком-либо изделии до работников и систем в рамках территориально распределенной среды? Как собрать идеи сотрудников, их наработки? Отвечая на этот вопрос, было бы абсолютно уместно упомянуть о технологии Teamcenter компании Siemens PLM Software, которая активно используется отечественной компанией «Авиадвигатель», ведущим в России разработчиком двигателей для гражданской и военной авиации. Эта разработка представляет особый интерес, так как, во-первых, Teamcenter выступает как особый пример абсолютно грамотного использования знаний и умений работников и, во-вторых, сама суть разработки заключается в более эффективном использовании и объединении всех интеллектуальных ресурсов предприятия с целью достижения результата. Данная технология представляет собой компьютерную программу, которая с помощью создания различных 3D моделей и единой базы данных обеспечивает существенное снижение трудоемкости проведения изменений изделия и разработки новых вариантов (модификаций) изделия. Таким образом, программа позволяет объединить работы специалистов одного или нескольких (в том числе территориально удаленных друг от друга) предприятий с информацией об изделиях и связанных с ними данных и процессах. Использование такой технологии напрямую способствует повышению инновационного потенциала компании.

Таким образом, постоянное обучение и повышение квалификации работников предприятия, защита интеллектуальной собственности и грамотное объединение имеющихся интеллектуальных ресурсов напрямую способствуют формированию и последующему развитию инновационного потенциала предприятия. Поднимаясь на уровень мировой экономики в целом, важно отметить, что именно интеллект является критерием успешности формирования нового качества экономического роста в условиях глобализирующейся системы мирового хозяйствования.

Список литературы

1. Аркин П. А., Соловейчик К. А. Менеджмент интеллектуальных ресурсов предприятий при формировании региональных кластеров // Проблемы современной экономики . — 2009. — №04.
2. «Газпром Нефть»: Развитие и поддержка сотрудников Режим доступа: <http://www.gazprom-neft.ru/social/employee-development> (дата обращения 16.06.2014)

3. Интеллектуальная собственность: генератор для инноваций и экономического развития». Режим доступа: http://www.iccwbo.org/data/documents/intellectual-property/ip_powerhouse-for-innovation-and-economic-growth/ (дата обращения 16.06.2014)
4. Компании инвестируют в эффективность своих сотрудников: за 2012 год затраты на обучение выросли почти на 30%. Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2013/saratoga_2013.jhtml (дата обращения 16.06.2014)
5. Мельников О.Н., Жаворонков П.В. Человеческие ресурсы и доверие как обязательное экономическое условие получения дохода организации // Креативная экономика. — 2011. — № 5 (53)
6. Мильнер Б.З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: ИНФРА-М, 2010.
7. Обзор Teamcenter и поиск собственного решения Режим доступа: http://www.plm.automation.siemens.com/ru_ru/products/teamcenter/(дата обращения 16.06.2014)
8. www.iccwbo.org - сайт International Chamber Of Commerce

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ "НАЛОГА ТОБИНА" КАК ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ ИЗ СОСТОЯНИЯ РЕЦЕССИИ

Орехов В.И., Орехова Т.Р.

Институт управления и права, г.Москва

Сейчас растёт недоверие к финансовым рынкам во многих странах в свете событий прошлых двух лет. Текущий кризис показал, что в частности из-за слабого регулирования финансовые рынки не работали должным образом в некоторых областях. В процессе дискуссий по экономическим и финансовым проблемам обсуждается, как исправить потенциальный дефект рынка, было предложено введение налога на финансовые операции, как инструмента для стабилизации финансовых рынков и улучшения их функционирования

В британском журнале Prospect было опубликовано интервью председателя совета директоров британского управления по контролю за рынком финансовых услуг (FSA) лорда Тернера, в котором он для борьбы со спекулятивными операциями на финансовых рынках призвал обложить финансовую отрасль новым налогом [3 p-10-12]

«Ужесточение требований к капиталу в зависимости от торговых операций стало бы самым мощным инструментом для предотвращения избыточной активности и прибылей», - сказал он.

«Но если повышения требований к капиталу окажется недостаточно, я с удовольствием рассмотрю возможность введения налогов на финансовые транзакции - налога Тобина», - добавил он, имея в виду американского экономиста Джеймса Тобина, который предложил обложить налогом валютные операции в 1970-х. «Действительно фундаментальный вопрос заключается в том, не является ли общий уровень зарплат в сфере финансовых услуг следствием разбухания финансового сектора, которое связано с чересчур упрощенным дерегулированием», - говорит Тернер.

Свое предложение глава регулятора мотивирует тем, что разбухший финансовый сектор стал неподъемным для современного общества. Высказывание оказалось довольно неожиданным, поскольку Великобритания ранее выступала против этого налога. Этот вопрос обсуждался на саммите финансовой двадцатки, в которую входит и Россия в США.

Некоторые российские политики поддерживают эту идею, видя в ней возможность получить дополнительные средства на борьбу с кризисом. В частности глава «Ассоциации региональных банков «Россия» Анатолий Аксаков называет ее здоровой.

Налоги на финансовые операции долгое время обсуждались, особенно после экономических спадов, начиная с (1936) размышлений Кейнса о фондовых рынках после Великой Депрессии.[2, стр.5-17]

Он утверждал, что "государственный транзакционный налог на все сделки мог бы стать самой сильной реформой, доступной для смягчения спекулятивных операций среди предприятий в Соединенных Штатах. "(Глава 12, VI, стр. 143). Его утверждение объяснялось тем, что всё большее количество фирм концентрируются на краткосрочных спекуляциях, а не на долгосрочных вложениях.

Но современная идея налога на финансовые операции связана с предложением Джеймса Тобина о введении единого международного налога на все операции с иностранными валютами.

Идею налога на операции с иностранными валютами Тобин выдвинул почти четверть века назад - на лекциях в Принстауне (опубликованы в 1974). Как одну из предполагаемых мер по наращиванию эффективности финансовой политики. В 1977 году предложение было представлено Западной Экономической Ассоциации. Оно не было встречено шумом. По факту большинство профессоров просто проигнорировали его. Поднявшийся интерес, который появился из-за валютного кризиса и умер после его окончания, произрастал от журналистов и общественности [4, p-12-17]

С Бреттон-Вудской эры и до последнего десятилетия, официальные ограничения носили фиктивный характер, даже среди индустриальных стран со сложными внутренними финансовыми институтами и рынками. В ретроспективе эти годы смотрятся вполне достойно по сравнению с изменениями и кризисами последнего десятилетия [1, стр.104-117]

«Бреттон-Вудская Комиссия» возглавляемая Паулом Волкером часто выражала беспокойство мировой монетарной суматохой. Такой простой налог будет штрафовать краткосрочные валютные операции, для торговых операций и долгосрочных инвестиций его эффект будет минимален. Налог со ставкой 0,2 % для коротких спекуляций будет обходиться в 48 % при каждодневных операциях в течение года, 10% для еженедельных операций, 2,4 % для месячных.

У Тобина две основных позиции по налогу.

Первая состоит в том, чтобы заставить обменные ставки зависеть от долгосрочных инвестиций, чем от краткосрочных ожиданий и рисков. Признавая что «долгосрочное» тоже будет облагаться, они имеют больший «горизонт», чем спекулянты, и они будут менее чувствительны к налогу. Следовательно, налог будет усиливать регрессивные ожидания относительно расширительных. Волатильность - в обход долгосрочных инвесторов - будет уменьшена. Фактически, 80 % валютнообменных операций имеют вид краткосрочных (менее семи дней) сделок. Множество вообще в пределах дня.

Вторая позиция: продвижение автономии национальной макроэкономической и монетарной политики. Он осознаёт, что в этом он «плыву против течения». Ведь классическая точка зрения предполагает, что рынки регулируют лучше, и они оказывают оздоравливающее воздействие на центральные банки и правительства. Неблагоприятные движения капитала должны вызвать соответствующие изменения в фискальной и монетарной политиках, если они не действенны.

В публикации 1978 года Тобин признал, что налог будет приносить значительные финансовые средства и поэтому предлагал направить доходы от международного налога на международные цели (например, на увеличение ресурсов Всемирного банка). Но сами по себе доходы - это не самоцель.

В последние годы бремя на ООН и подобные организации значительно увеличились, в то время как финансовые события не позволяют значительно увеличить поступления. И налог мог бы стать решением (для многих молодых экономистов это основная мотивация).

Но тут необходимо отметить, что налог на иностранные операции слишком труден в администрировании, введении и исполнении, а также имеет пока что не точно предсказуемые результаты (эффект от введения). Так как большинство предложений не обеспечивает ясное понимание того, как осуществить и претворить в жизнь налог, доходы от налога на валютные операции трудно оценить. Принятие единственной ставки 0.01 % на все валютные сделки, сделанные всеми операторами в ЕС, французское Казначейство оценивает доходы в диапазоне от 7 до 11 миллиардов евро. Однако нет уверенности в оценках (ценовую эластичность и объемы сделок довольно трудно предсказать).

Возможное дальнейшее направление развития, это скорей всего идея введения глобального международного налога, с МВФ и МБР - в качестве администраторов. Это объясняется позицией ЕС (придерживаюсь того же мнения) о том, что введение данного налога только в одной стране - это препятствие для свободного движения капитала, что недопустимо. На настоящий момент введение налога не только затратное, но и в принципе трудноосуществимое. Т.к. его введение рационально только на международном уровне, необходимо его принятие всеми странами (в данном контексте наиболее крупным «финансовым» центром как минимум). Очевидно, что не все страны согласятся на введение такого налога, особенно крупные Г т.е. политические трения главные на пути введения такого налога). Также не до конца ясны последствия на глобальном уровне (сколько экономистов столько и мнений, но не попробуешь не узнаешь). Но само введение такого налога, не является ошибочным а скорее преждевременным

Список литературы

1. Орехов В.И., Балдин К.В., Орехова Т.Р. Антикризисное управление М.:ИНФРА-М, 2013
2. Орехов В.И., Орехова Т.Р. Карагодина О.В. Практико-ориентированные подходы к разработке и оценке современной модели роста экономики России. Монография, М.:ИНФРА-М, 2013

3. Haq, Mahbub ill; Kaul, Inge; Grunberg, Isabelle (August 1996), The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility, Oxford University Press.
4. Taxation Paper No 20 (2010): The 2008 Financial Crisis and Taxation Policy. Written by Thomas Hemmelgaxn and Geian Nicodeme.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аристархова М.К.¹, Наконечная Т.В.²

¹Уфимский государственный авиационный технический университет

²Финансовый университет при Правительстве РФ, уфимский филиал

Производственная деятельность – совокупность действий работников с применением средств труда, необходимых для превращения ресурсов в готовую продукцию, включающих в себя производство и переработку различных видов сырья, строительство, оказание различных видов услуг [1, ст. 209]. Производственная деятельность включает в себя основное, вспомогательное и обслуживающее производства.

Эффективность управления производственной деятельностью в первую очередь должна оцениваться с позиции научно-технического и организационного уровня построения производственного процесса.

Научно-технический уровень и организация производства служат основой обеспечения эффективности осуществления производственной деятельности предприятия, оказывающей непосредственное влияние на эффективность использования ресурсного потенциала предприятия [8].



Рис.1. Схема анализа производственной деятельности

Управление производственной деятельностью представляет собой комплекс взаимосвязанных мер по формированию ассортимента продукции, технологии и организации производства, позволяющих обеспечить устойчивый экономический рост предприятия в долгосрочной перспективе. Также производственная деятельность можно охарактеризовать как взаимосвязанный комплекс разработки и внедрения технических, технологических и организационных инноваций по основным направлениям деятельности предприятия, обеспечивающий его конкурентоспособность и развитие в долгосрочной перспективе [5].

Эффективность управления во многом зависит от информации, поступающей от управляемой к управляющей системы. Основой информационной составляющей, для принятия управленческих решений служат результаты анализа эффективности осуществления производственной деятельности. схематично объект, элементы и компоненты анализа представлены на Рисунке 2.

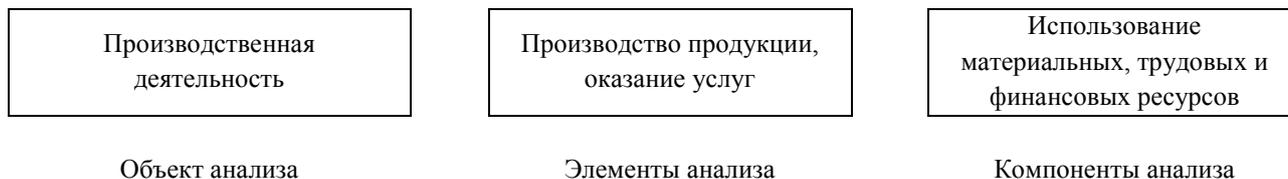


Рис.1. Объект, элементы и компоненты анализа производственной деятельности

В основе анализа производственной деятельности лежат стандартные показатели эффективности использования основных средств, трудовых и материальных ресурсов.

Для получения всесторонней и объективной оценки эффективности управления производственной деятельностью разработаны показатели [8]:

- 1) коэффициент эффективности организации производства (КЭОП), который показывает уровень изменения выручки от реализации (ΔB) на рубль затрат на развитие и перевооружение производства (ЗРПП)

$$КЭОП = \frac{\Delta B}{ЗРПП} \quad (1)$$

- 2) результативность производства (РП), характеризует уровень изменения прибыли от продаж ($\Delta П$) к изменению объема реализованной продукции (ΔB)

$$РП = \frac{\Delta П}{\Delta B П} \quad (2)$$

Одним из подходов к эффективному управлению производственной деятельностью предприятия служит подход, основанный на внедрении технологии «бережливого производства». Существуют управленческие инструменты, которые стимулируют персонал с интересом относиться к рабочему процессу, а также постоянно повышать эффективность деятельности. Все они направлены на то, чтобы внедрить на предприятии бережливое мышление. Это значит, что каждый участник процесса должен стремиться сделать свою работу быстрее, качественнее и с наименьшими трудозатратами. Наиболее часто используются следующие пять инструментов [4]:

- 1) создание автономной рабочей группы по решению проблем,
- 2) визуальный менеджмент,
- 3) рациональное использование производственной площадки,
- 4) смена видов деятельности персонала,
- 5) уход за оборудованием (рабочим местом).

Чтобы ускорить обмен информацией, на предприятии создаются рабочие группы. Они состоят из представителей всех производственных отделов. Перед сотрудниками ставятся дневные, недельные, месячные задачи. Каждая группа решает вопрос на своем уровне, регламентирует его и потом доводит эти решения до управляющей системы.

Инструменты визуального менеджмента могут быть разными в зависимости от специфики производства. За разработку и применение инструментов визуального менеджмента на производстве обычно отвечают сотрудники отдела качества. Обычно перед цехами висят гистограммы и все сотрудники могут ознакомиться с состоянием работы производственной линии по сменам. Показатели ниже нормы отмечаются красным цветом. Далее идет анализ простоя, все исполнители выявляют его причины. Они могут быть организационными, связанными со снабжением, функциональными и т. д. Сотрудники отдела качества документируют работу производственных линий, работу машин, анализируют, по какой причине случаются перебои в работе. Все это отмечается на первичных листках учета, компонуется и потом анализируется на совещаниях у начальника цеха.

Рационально организованные рабочие места отвечают следующим требованиям: свободное пространство вокруг работающего, отсутствие препятствий (ничто не должно мешать его движениям), проходы между

станками и цехами спроектированы так, чтобы рабочим не приходилось тратить на перемещения много времени. Это позволяет повысить коэффициент использования оборудования, экономить время и трудозатраты, освободить производственные площади, снизить потери при транспортировке и перемещениях.

Ротация персонала позволяет понять сотрудникам их роль в производственном процессе. Сотрудники знакомятся со смежными процессами, общаются, совместными усилиями решают межфункциональные проблемы и затем стандартизируют процедуру, чтобы предотвратить в дальнейшем повторение этих проблем. Кроме того, такой подход дисциплинирует персонал, позволяет понять, что именно тормозит работу на предприятии, какие специалисты дублируют или переделывают работу друг друга [4].

Работа на предприятии должна быть удобной. Для этого нужно, чтобы состояние оборудования было безупречным, все необходимое (инструмент, заготовки) находилось под рукой, а все лишнее было убрано с рабочего стола. При этом сокращается время переналадки, снижаются риски аварийной остановки оборудования, повышается безопасность производства.

Таким образом, все подходы к управлению деловой активностью промышленного предприятия основываются на более эффективном использовании имеющегося ресурсного потенциала, снижении затрат и оптимизации структуры капитала. Однако эти подходы не учитывают отдельные аспекты деятельности компаний и не учитывают отраслевую специфику функционирования хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Справочно-правовая система Консультант плюс.
2. «Методические рекомендации по разработке финансовой политики организации», утвержденными Приказом Минэкономки России от 01.10.97 г. № 118 // Справочно-правовая система Консультант плюс.
3. Методическая инструкция Построение карты потока создания ценности. МИ 521.523. – 2010 // www.umpro.ru
4. Методическая инструкция «Бережливое производство» // Основные этапы системы 5с // МИ 521.523.842 – 2010 // www.umpro.ru
5. Аристархова М.К., Наконечная Т.В. Совершенствование управления деловой активностью промышленного предприятия, монография / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2013. - 170 с.
6. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. М.А.Вахрушиной. - М.: Вузовский учебник, 2008. - 463с.
7. Наконечная Т.В. Организационно-экономическая сущность управления деловой активностью // Управление экономическими системами. – Электронный журнал
8. Наконечная Т.В. Сущность управления деловой активностью предприятия / М.К. Аристархова, Т.В. Наконечная // Российское предпринимательство, Москва. – 2013. - № 22.
9. Сиенго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства / Пер. С англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2006. – 312 с.
10. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 367с.

ОБОБЩЕННЫЕ СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ И АУТСОРСИНГОВ КОНТАКТ-ЦЕНТРОВ

Маркушина Л.А., Костелянец Д.Е.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Современные контакт-центры способны работать с весьма сложной телекоммуникационной инфраструктурой. В отличие от call-центров они обслуживают не только телефонные вызовы, но и запросы в виде текстовых сообщений, поступившие по электронной почте, через службу SMS, Web, текстовый чат и т. п. Услуга контакт-центра – это продукт деятельности оператора контакт-центра по приему, обработке и передаче информации по запросам пользователей или прием и обработка информации пользователя по запросу оператора контакт-центра. В зависимости от направления передачи запроса информационно-справочные услуги контакт-центра можно разделить на несколько видов:

– обработка входящих запросов: услуги горячей линии, круглосуточные справочно-информационные

услуги, маркетинговые и/или рекламные услуги, услуги сервисной службы и технической поддержки, услуги приема заказов и логистики, консультационные услуги различных типов;

– обработка исходящих запросов: услуги анкетирования и телефонных опросов, информационного обзвона, актуализации баз данных, телефонного опроса, телемаркетинга;

– обработка входящих и исходящих запросов: услуги виртуального секретаря.

В последние несколько лет функциональность и технологическая оснащенность контакт-центров наращивались с опережением реальных бизнес-потребностей клиентов. Непрерывное развитие аппаратной составляющей контакт-центров уже сегодня позволяет обслуживать большее количество пользователей и предоставлять широкий набор сервисов с использованием минимального количества ресурсов. Что касается программной составляющей, то развитие новых видов коммуникаций вынуждает производителей добавлять новую функциональность и дополнительные сервисы в уже существующие продукты, а также разрабатывать принципиально новые решения. В настоящее время технологии контакт-центров используются, как правило, для обработки и маршрутизации голосовых вызовов, однако все чаще у клиентов возникает потребность в едином комплексном решении, позволяющем централизованно управлять всеми видами коммуникаций – голосовыми вызовами, электронной почтой, мгновенными сообщениями, видеовызовами и др.

Основные понятия контакт-центра приведены в Табл.1.

Таблица 1

Требования, предъявляемые к контакт-центру [1]

Увеличение доходов:	Удовлетворенность клиентов:	Производительность персонала:	Стоимость владения:
<ul style="list-style-type: none"> • Интеграция с CRM системой для cross-sales/up-sales; • Минимизация количества персонала, контроль бюджета заработной платы; • Сохранение инвестиций за счет интеграции с бизнес-приложениями и расширение сервисов. 	<ul style="list-style-type: none"> • Многоканальный номер; • Круглосуточный доступ; • База данных с историей обращений; • Постоянный (повторяемый) уровень сервиса. 	<ul style="list-style-type: none"> • Интеллектуальная маршрутизация звонка с учетом различных условий; • Группировка сотрудников в соответствии с решаемыми задачами; • Контроль качества и активности работы сотрудников: запись разговоров + контроль супервизора. 	<ul style="list-style-type: none"> • Сценарии самообслуживания – интерактивные голосовые меню, интегрированные с базами данных; • Снижение эксплуатационных расходов; • Телефонная статистика, интегрированная с бизнес отчетами; • On-Line операции.

При этом для операторов информационно-справочной службы вид связи не является определяющим. Требование пользователя всегда рассматривается как запрос независимо от того, получено ли оно как речевое сообщение или как сообщение электронной почты.

Показатели построения сети связи определяют функциональные возможности пользователей при обращении за обслуживанием к операторам контакт-центра. Запросы на обслуживание могут поступить посредством:

- телефонных звонков (телефонные каналы взаимодействия);
- сообщений, посланных по электронной почте;
- сообщений, посланных через службу SMS;
- сообщений, посланных через Web;
- текстового чата;
- VoIP.

Защита бизнеса включает обеспечение как организационно-экономической, так и технической безопасности.

В сфере технической безопасности необходимо решать следующие задачи:

- обеспечение надежности работы оборудования и программного обеспечения;
- защита от внутреннего и внешнего несанкционированного доступа;
- обеспечение перспектив технического развития.

Архитектура безопасности контакт-центра должна создавать препятствия для таких преднамеренных и непреднамеренных угроз, как уничтожение информации или других ресурсов, искажение или модификация информации, кражи, утечки, потеря информации и других ресурсов, разглашение конфиденциальной информации.

Система защиты информации контакт-центра от внешнего и внутреннего несанкционированного доступа реализуется как на административном, так и на технологическом уровнях. При этом следует использовать такие механизмы защиты, как контроль доступа и аутентификация операторов.

Потребительские свойства информационно-справочных услуг контакт-центра характеризуются двумя группами показателей качества. Во-первых, это показатели качества услуг контакт-центра по обработке входящих и исходящих вызовов, оказываемых операторами контакт-центра согласно разработанным сценариям, которые влияют на потребительские свойства услуг (показатели применения). Вторая группа – это показатели удовлетворенности пользователей обслуживанием (показатели Компании).

Определенные численные показатели используются как для оценки качества работы контакт-центра, так и по уровню удовлетворенности заказчиков. При нормировании основных показателей качества можно выделить два уровня показателей: базовый и конкурентный. Базовый уровень – это численные значения показателей, достигнутых данным контакт-центром; конкурентный – значения показателей, которых планируется достичь в ближайшей временной перспективе.

На начальном этапе планирования численных значений показателей качества услуг контакт-центра пользуются математической моделью «поведения» очередей вызовов, что позволяет выявить динамику технологических параметров работы контакт-центра, таких как число операторов, загрузка каналов связи, длительность задержки ответа на вызов. Для этих целей используют широко известную формулу Эрланга, учитывающую случайный характер поступления вызовов.

Определив начальные значения параметров качества услуг контакт-центра, можно переходить к статистическим методам контроля качества. На основе измерения, сбора и статистической обработки устанавливается базовый уровень показателей качества.

Контакт-центр представляет собой систему, взаимодействующую с одной стороны с телекоммуникационной инфраструктурой, через которую поступают запросы, а с другой – с определенными программными приложениями, призванными улучшить качество обработки этих запросов, такими как системы ERP, Help Desk и CRM. Задача контакт-центра – обеспечить быстрое и вместе с тем качественное обслуживание пользователя при высокой культуре общения в процессе оказания инфокоммуникационных услуг.

Особенно привлекательным представляется аутсорсинг услуг контакт-центра для корпоративных контакт-центров классических и виртуальных операторов сотовой связи. Классические операторы сотовой связи среди своих пользователей давно уже выделили в особую категорию так называемых корпоративных клиентов – организации, являющиеся поставщиками продуктов и услуг. В условиях кризиса операторы могут предложить таким корпоративным клиентам услуги контакт-центра на условиях более приемлемых, чем аутсорсинговые контакт-центры. Для виртуальных же операторов сотовой связи, в отличие от классических, услуги контакт-центра могут стать основным видом бизнеса, что позволит им составить конкуренцию аутсорсинговым и хостинговым контакт-центрам.

Таблица 2

Различия между бизнес-разновидностями контакт-центров [2]

	корпоративный (inHouse) контакт-центр	коммерческий (Outsourcing) контакт-центр
Форма организации	Внутреннее подразделение компании	Независимое юридическое лицо
Виды обслуживаемых вызовов	Внутренние вызовы компании, соответствующие установленным правилам и бизнес-процессам	Обслуживание вызовов внешних компаний в соответствии с условиями контракта
Финансовые цели	Недопущение перерасхода выделенного бюджета (оптимизация используемых ресурсов и при максимальном объеме работ)	Получение максимальной маржи между суммой контракта и расходами на себестоимость
Внесение изменений в алгоритм обслуживания вызова	Редко: в соответствии со стратегическим планом развития компании или в результате адаптации	Постоянно: каждый новый контракт диктует свои правила обслуживания вызовов

Задача аутсорсинга – помочь оператору быть успешным. Ведь с плеч оператора снимается забота о рутинных процессах, что позволит ему уделять больше внимания разработке новых прибыльных услуг, пользуясь при этом более широким набором ресурсов, предоставляемых поставщиком.

Техническая поддержка сетей – лишь одна из функций, которую оператор может передать на аутсорсинг. Сегодня наблюдается все более устойчивая тенденция перехода к комплексному аутсорсингу эксплуатации сетей, включающему помимо прочего выделение ресурсов, мониторинг, планирование, проектирование и оптимизацию сетей. Кроме того, в аутсорсинг часто включают услуги развертывания сетей. Предоставление услуг аутсорсинга требует очень тесных отношений сотрудничества с оператором, а также четкого предварительного планирования, которое позволяет удостовериться, что все рабочие процессы и передача функций строго задокументированы и по всем вопросам достигнуто полное понимание [3].

Первый шаг – совместная разработка модели управления, включающей надежные каналы связи на всех уровнях партнерства. Затем следует дать четкие определения ролей и обозначить рамки ответственности обеих сторон, чтобы каждая из них отчетливо представляла себе как свои обязанности, так и обязанности партнера. После того нужно спланировать дальнейшее развитие модели аутсорсинга и определить важнейшие этапы этого развития.

Таким образом, оператор может инициировать конкретные проекты по улучшению качества и повышению эффективности своей сети, такие как радиочастотная оптимизация сети, внедрение новых процессов (включая процессы профилактического обслуживания), внедрение инструментов OSS, например, для корреляции и фильтрации сигналов тревоги.

Список литературы

1. Голубев В. VoIP: Для создания эффективной системы биллинга необходимо сотрудничество// Компьютерная Телефония. – 2013. – №1.
2. Куваева И.О. Специализация сотрудника как фактор развития профессионального стресса у персонала контакт-центров // Известия уральского федерального университета. – 2011. - № 4. – С. 19-31
3. Малый инновационный бизнес в аспекте модернизации российской экономики - монография / [Анопченко Т. Ю. и др.] ; под ред. Плотникова А. Н.. Саратов, 2012.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ НОВАТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ, ВЫЯВЛЕННЫЕ ПРИ АНАЛИЗЕ ИСТОРИЧЕСКОГО ГЕНЕЗИСА КОНЦЕПЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Дементьева А.К., Кондратьева М.Н.

Ульяновский государственный технический университет, г.Ульяновск

Положительная тенденция к появлению успешных групп крупных и мелких предприятий, сконцентрированных на географически близких территориях и обладающих высокой кооперацией, стимулирует ученых и ведущих зарубежных и российских экономистов обращать пристальное внимание на их инновационную активность именно на региональном уровне. Установленная мировым научным сообществом многофакторность экономического развития современных региональных инновационных систем свидетельствует о наличии сложных, комплексных процессов новаторской деятельности в отдельных районах любого государства. В условиях неопределенности, следовательно, непредсказуемости вектора развития данных экономических систем, сложность конструирования их моделей подтверждается наличием определенных затруднений в ранжировании факторов развития региональных инновационных систем по степени значимости. Исследование и анализ автором исторического генезиса концепции региональной инновационной системы позволяет выявить и обозначить ряд ключевых факторов, влияющих на формирование инновационного сектора в регионе.

Повышенное внимание к необходимости пересмотра и изменения устоявшихся, традиционных моделей регионального развития, выявления недостатков их функционирования также подтверждает актуальность и значимость проблемы обнаружения факторов развития региональных инновационных систем и анализа их исторического генезиса.

Необходимо отметить комплексность и системность зарождения и дальнейшего развития в экономической мысли концепции региональной инновационной системы (далее по тексту – РИС). Ее последовательное, детальное построение можно представить в несколько этапов, каждый из которых характеризуется определенным набором факторов успешного развития инновационного сектора региона, сохранивших актуальность и значимость по сегодняшний день.

Периоду зарождения концепции региональной инновационной системы предшествует предпосылочный этап, дающий «толчок» для дальнейшего ее развития. Временные рамки этого этапа можно определить в границах с 1890-х по 1990-е гг. В течение данного времени сформировалась база исследований, посвященная изучению роли роста производительности труда за счет научно-технического прогресса, роли региона в развитии экономики, сущности и значения новаторской деятельности предпринимателей.

Теоретические истоки исследования региональной составляющей экономического развития заложены основоположником неоклассического направления в экономической науке Альфредом Маршаллом. Представитель кембриджской школы экономики выдвинул идею локализации производства, то есть концентрации специализированных производительных сил в отдельных географически близких районах, влекущей к их быстрому экономическому росту и развитию. В своем фундаментальном труде «Принципы экономической науки» особое внимание ученый уделил влиянию машин и оборудования на процесс производства, их роли в разделении труда и специализации, в частности, он утверждал: «...если работа, которую предстоит выполнять машине, принимает достаточно большие количественные масштабы, деньги и изобретательская мысль будут выделяться на решение этой задачи без ограничений до тех пор, пока она не будет претворена в жизнь» [1, с. 249]. Маршалл внес вклад не только в дальнейшее развитие фундаментальных основ экономической теории, но и предпринял попытку описать экономический рост через призму таких факторов, как рост производства за счет массовой замены ручного труда технологически усовершенствованным оборудованием и локализация промышленности, степень которой позволяет определить «...насколько полную экономию от разделения труда можно получить путем концентрации большого числа мелких однородных предприятий в одной местности» [1, с. 263].

Другое направление, вектор которого определили представитель австрийской школы экономики Йозеф Шумпетер, а также наш соотечественник Николай Дмитриевич Кондратьев, было связано с исследованиями, подтверждающими, что для качественных изменений в экономике регионов и государства в целом необходимы структурные сдвиги, которые повлекли бы за собой экономический рост и развитие.

Систематизация автором последовательности возникновения и развития концепции РИС представлена в Табл.1. Из структуры исторического генезиса возникновения концепции РИС следует базовое определение региональной инновационной системы, представляющей собой тесные взаимодействия, сотрудничество между участниками инновационных процессов в границах региона, района, области, территориально очерченной территории с целью создания и распространения знаний в виде новых разработок и технологий.

Проследив исторический генезис возникновения концепции региональной инновационной системы из теорий экономического роста, экономического развития и др., можно выявить ряд ключевых факторов развития региональной составляющей инновационной деятельности, которые положительно воздействуют как на количественные, так и качественные показатели ее функционирования.

Таблица 1

Структура исторического генезиса концепции региональной инновационной системы*

ФИО исследователя	Экономическая теория, в рамках которой проводились исследования	Ключевая идея, выдвинутая ученым при исследовании	Выявленные факторы успешного развития инновационного сектора региона
Маршалл, Альфред (1890 г.)	Теория экономического роста	Идея локализации производства, т.е. концентрация специализированных производств в отдельных географически близких районах, успешное развитие нескольких отраслей промышленности, сосредоточенных в одном районе	Локализация промышленности, концентрация большого числа мелких однородных предприятий в одной местности [1, с. 263], научно-технический прогресс, увеличение производительности труда

Кондратьев, Николай Дмитриевич (1928 г.)	Теория длинных волн	Рост экономики и структурных изменений в ней находится в тесной взаимосвязи с принадлежностью этапа ее развития к определенному циклу («длинные волны конъюнктуры»)	Структурные изменения в экономике за счет крупных сдвигов в производстве (фундаментальные изменения в технике и др.)
Шумпетер, Йозеф (1911 г., 1926 г., 1934 г.)	Теория экономического развития, теория экономических циклов	Предпринимательские способности – это ключевой фактор производства, который способствуют продвижению инноваций и экономическому развитию	Предпринимательский талант
Хансен, Элвин Харви (1951 г.)	Инвестиционная теория экономических циклов	Частные инвестиции и социальная сфера – весомые составляющие уровня жизни В частности, он писал: «Даже в Соединенных Штатах, как подсчитано, 100 долл., вложенные в дело образования, вызовут более высокий рост производительности труда, чем 100 долл., вложенные в производственные здания, сооружения, машины и оборудование» [2, с. 84,147].	Частные инвестиции в экономику, инвестиции в социальную сферу
Солоу, Роберт (1962 г., 1974 г.)	Теория экономического роста	Научно-технический прогресс, труд и капитал обеспечивают экономический рост, представляющий собой многофакторную модель	Технический рост
Фридман, Милтон (1967 г.)	Теория функции потребления	Саморегулирующие силы рынка и предпринимательские инициативы на нем задают вектор развития, минимизировав централизованную управляемость экономики	Минимальное вмешательство государства в развитие национальной и региональной экономики («могучая рука рынка»)
Ромер, Пол (1986)	Неоклассическая теория эндогенного роста	Для качественных изменений в экономике регионов и государства в целом необходимы внутренние структурные сдвиги, которые повлекли бы за собой экономический рост и развитие	Инвестиции в человеческий капитал, рост капиталовложений в НИОКР
Портер, Майкл (1990)	Теория конкурентных преимуществ	Успешно развивающиеся отрасли промышленности имеют тенденцию концентрироваться в территориально близких районах	Межрегиональная и внутрирегиональная экономическая конкуренция
Энрайт, Майкл (1990 г.)	Теория развития кластеров и межрегиональной конкуренции	Региональные экономические кластеры – двигатель процесса развития региона	Наличие в регионе инновационных кластеров с высокой внутрирегиональной и межрегиональной конкурентоспособностью
Кук, Филипп (1990 г., 2003 г.)		Инновационная деятельность, сосредоточенная в региональных экономических кластерах, – наиболее эффективна	
Одреч, Дэвид (2003 г.)	Теория развития кластеров и межрегиональной конкуренции	Существует высокая корреляция предпринимательской, инновационной деятельности, государственной политики с	Регион знаний, идей, человеческий капитал, предпринимательская активность

		экономическим развитием региона и глобальной конкурентоспособностью	
--	--	---	--

Список литературы

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки. М.: Прогресс, 1993.
2. Хансен, Э. Послевоенная экономика США. М.: Прогресс, 1966.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

Иванова О.Е.

ФГБОУ ВПО Костромская государственная сельскохозяйственная академия, пос.Карваево

Одним из вариантов исследования финансового состояния отраслей российской промышленности является проведение интегральной оценки на основе совокупности частных интегральных показателей. Вопрос разработки системы индикаторов для финансового анализа в экономической науке ставился не раз [2, 5]. Поэтому, при построении системы диагностических индикаторов необходимо провести отбор лишь тех показателей и характеристик, которые могут отражать самостоятельно или в сочетании с другими индикаторами финансовую устойчивость российской промышленности (рис. 1).

Для расчета интегрального показателя финансового состояния российской промышленности предлагается применять четыре уровня иерархии статистических показателей (рис. 2).

Расчет интегрального показателя W -го вида экономической деятельности промышленного сектора (I_w) производился на основании аддитивной модели по следующей формуле:

$$I_w = \sum_{i=1}^I r_{wi} p_i \quad (1)$$

W – число видов экономической деятельности промышленного сектора, $w = \overline{1, W}$;

i – число частных интегральных показателей, $i = \overline{1, I}$;

r_{wi} – i -ый частный интегральный показатель W -го вида экономической деятельности промышленного сектора;

p_i – экспертный вес i -го частного интегрального показателя.

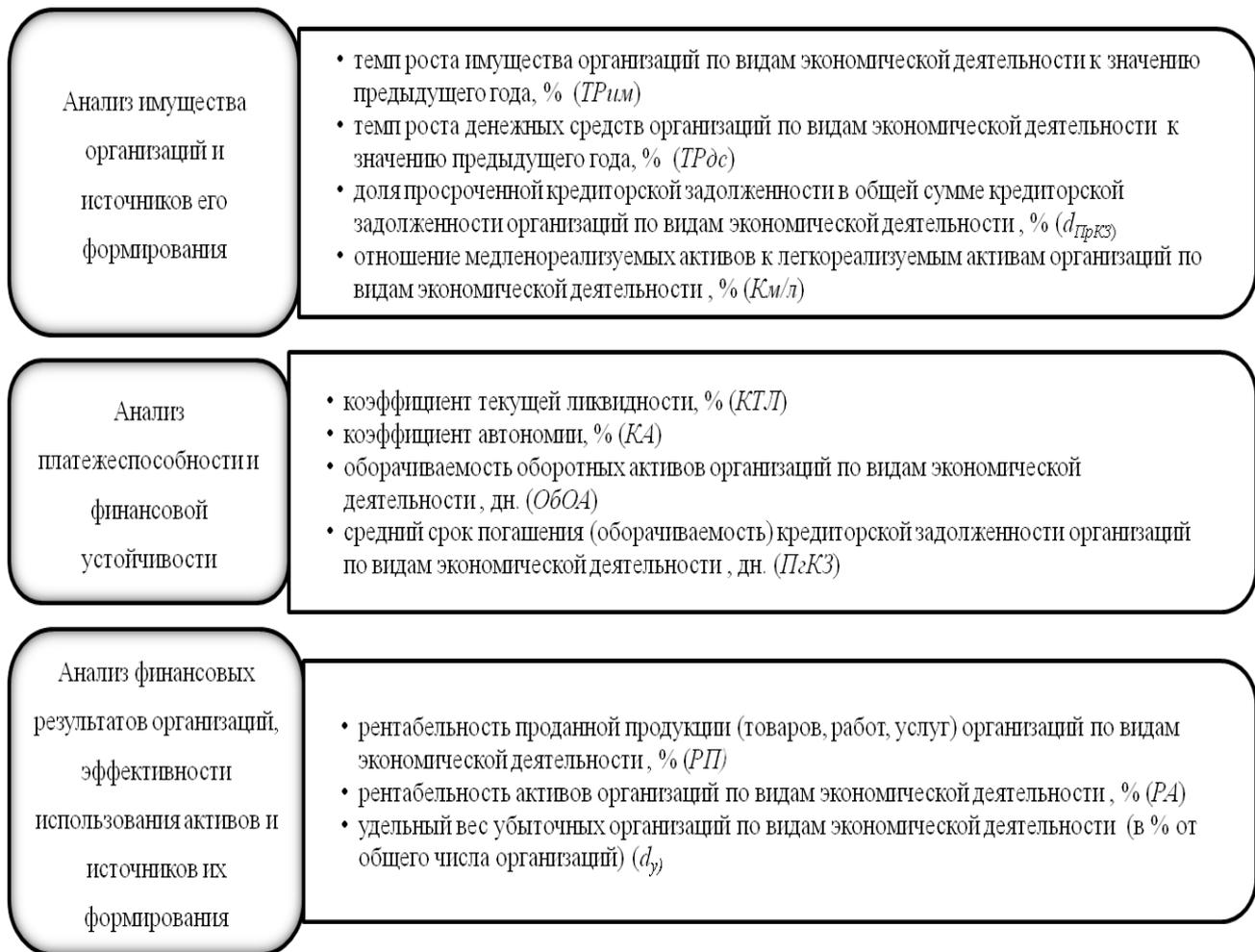


Рис.1. Основные признаки для диагностики финансово – хозяйственной деятельности российской промышленности

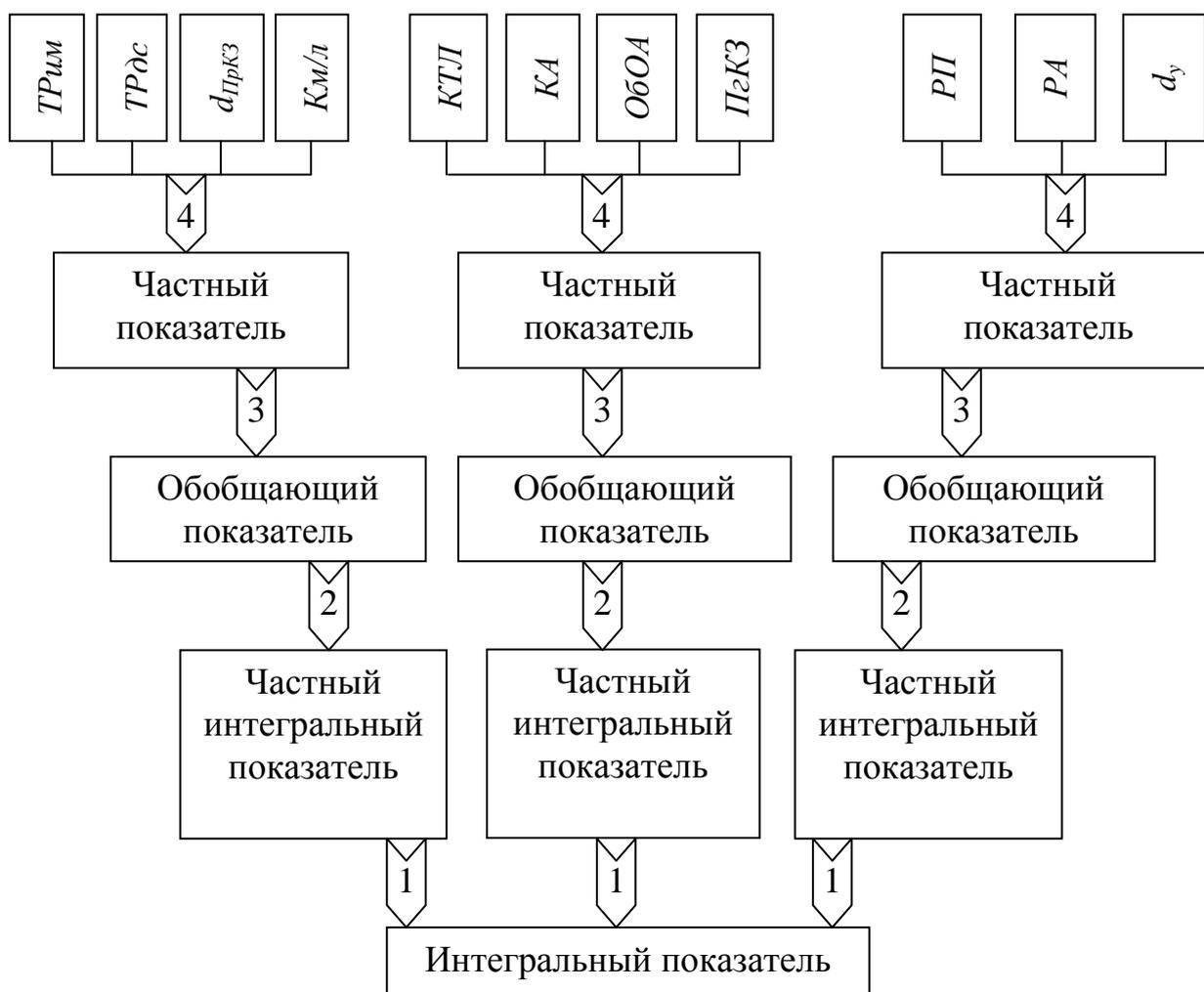


Рис.2. Схема вложенности индикаторов при оценке финансового состояния промышленного сектора России

По установленным расчетным методом пороговым значениям интегрального показателя российские отрасли промышленности сгруппированы в 4 объединения по уровню финансового состояния (Табл.1).

На уровень финансового состояния отраслей, характеризующимся «опасным» уровнем, в наибольшей степени оказывает недостаточная гибкость и адаптируемость развития экономических субъектов к изменениям внутреннего и внешнего рынка в промышленном секторе. Круг решаемых проблем для видов деятельности, включенных в «проблемный» уровень финансового состояния имеет ряд особенностей: отсутствие стабильного платежеспособного спроса на внутреннем рынке; недостаточный уровень развития транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры и др.

Таблица 1

Оценка финансового состояния промышленного сектора

Вид экономической деятельности	Уровень финансового состояния
Обработка древесины и производство изделий из дерева	опасный (до 0,1)
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	
Производство транспортных средств и оборудования	
Текстильное и швейное производство	
Производство машин и оборудования	проблемный (от 0,1 до 0,3)
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	

Производство резиновых и пластмассовых изделий	
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	потенциальный (от 0,3 до 0,4)
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	
Химическое производство	благоприятный (свыше 0,4)
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	
Добыча топливно - энергетических полезных ископаемых	
Добыча полезных - ископаемых, кроме топливно - энергетических	
Производство кокса и нефтепродуктов	

Основной отличительной особенностью хозяйствующих субъектов, отнесенных к «потенциальному» уровню финансового состояния, является высокий уровень удельного веса убыточных организаций по видам экономической деятельности от общего числа организаций. Данное обстоятельство объясняется несовершенством базовых рыночных институтов и механизмов биржевой торговли, наличием регионального и технологического монополизма, сохранение перекрестного субсидирования, наличие частно – государственного партнерства при реализации проектов. Для промышленного сектора уровень финансового состояния которого характеризуется как «благоприятный», его технико–технологический потенциал и конкурентоспособность нельзя считать удовлетворительными. Анализ возможных направлений решения имеющихся проблем обуславливает необходимость разработки единой государственной стратегии развития, направленной на развитие сотрудничества между государственными структурами всех уровней, бизнес – сообществом и общественными организациями.

Таким образом, при оценке уровня финансового состояния российской промышленности необходимым условием считается значимость каждого из выбранных индикаторов. Дальнейшую целенаправленность государственной поддержки следует оказывать с учетом выделенных особенностей и интегрального показателя по отдельным видам экономической деятельности промышленного производства.

Список литературы

1. Иванова О.Е. Анализ и прогноз развития промышленного сектора России // Наука и бизнес: пути развития. – 2013. – № 10 (28). – С. 88-91
2. Иванова О.Е. Оценка управления затратами промышленного сектора экономики на основе интегрального показателя // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – № 3. – С. 146-151
3. Иванова О.Е. Состояние и анализ развития отраслей – лидеров промышленности России // Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – № 4 (17). – С. 19
4. Иванова О.Е., Козлова М.А. Оценка развития промышленного производства на основе кластерного подхода // Международный научно – исследовательский журнал. – 2014. – №4-3 (23). – С. 19-22
5. Суглобов А.Е., Липалина С.Ю. Методологические подходы к пониманию сущности инновационной деятельности в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2012. – № 7. – С. 202 – 206.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ПРОДУКТА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА-КУРОРТА СОЧИ)

Коваленко М.А.

Сочинский государственный университет, г.Сочи

Проблемы устойчивого развития туристско-рекреационных систем исследуются на современном этапе применительно к экономическим системам различного уровня, начиная от межнациональных территориальных образований, национальной экономики, ее отдельных регионов, отраслей и муниципальных образований туристско-рекреационной специализации.

В своих исследованиях устойчивого развития отечественные и зарубежные ученые выделяют три основных направления: экономическое, экологическое и социальное. При этом суть устойчивого развития заключается в таком развитии, при котором возможно удовлетворение потребностей нынешнего населения и сохранение этих возможностей для последующих поколений.

Уникальные природные ресурсы, определяющие туристско-рекреационную специализацию территории муниципального образования, обращает внимание на важность экологической составляющей устойчивого развития, поскольку данные ресурсы в большей своей части невосстановимы.

Формирование конкурентоспособного туристско-рекреационного продукта муниципального образования, позволит обеспечить его экономическое развитие в форме рентабельного производства и реализации туристско-рекреационных услуг, дифференцированных по форме и содержанию.

Следствием роста экономической устойчивости станет рост социальной устойчивости, поскольку снизится уровень безработицы, сократится отток кадров в другие города и регионы, уменьшится социальная напряженность.

Дифференциация и развитие туристско-рекреационного продукта позволит внедрять новые экологичные технологии, которые снизят негативное воздействие на окружающую среду.

Обеспечение конкурентоспособности туристско-рекреационного продукта муниципального образования заключается в постановке и решении применительно к особенностям туристско-рекреационной сферы ряда взаимосвязанных и взаимообусловленных задач, включающих анализ факторов внутренней и конкурентной среды, выбор стратегии конкурентоспособности, разработку комплекса конкретных мероприятий, реализацию мероприятий, контроль и корректировку стратегии в зависимости от изменения факторов внутренней и конкурентной среды.[2].

В настоящий момент времени, можно говорить о наличии в городе Сочи значительной части потенциала, который не используется, но является необходимым для всестороннего развития бизнеса в области туризма и рекреации. Это подтверждает растущий рекреационно-туристский поток и востребованность еще мало освоенных бизнесом направлений. Однако развитие рекреационно-туристской системы происходит более медленными темпами, нежели растущие потребности рынка, что актуализирует задачу по обновлению материально-технической базы, диверсификации предоставляемых услуг и их качественному росту.

Формирование предложения рекреационно-туристского продукта города Сочи происходит посредством взаимодействия всех элементов его экономической системы:

1. *Предприятия, предоставляющие услуги проживания и лечения.* С целью повышения качества и конкурентоспособности оказываемых услуг, их деятельность должна основываться на следующих условиях:
 - ✓ Высокая квалификация персонала.
 - ✓ Непрерывное повышение качества предоставляемых услуг на основе анализа спроса и предложения конкурентов.
 - ✓ Дифференциация предлагаемых услуг при гибкой ценовой политике для различных групп потребителей.
2. *Транспорт* – мобильность туриста выступает немаловажным фактором, поэтому к качественным транспортным услугам предъявляются следующие требования: безопасность, комфортность, доступность и минимально-возможное негативное воздействие на окружающую среду. Сочи характеризуется присутствием всех категорий и видов транспорта, которые можно включить в туристско-рекреационный продукт – это и авиа-, и железнодорожный, и авто, и морской транспорт. Однако среда функционирования автотранспорта сейчас находится в затруднительном положении – пропускная способность дорожной сети не соответствует силе транспортного потока. Решением здесь можно представить:
 - ✓ Обеспечение адекватного существующему спросу количества парковочных мест, что освободит значительную часть улично-дорожной системы;
 - ✓ Строительство дополнительных транспортных коридоров и развязок;
 - ✓ Ограничение въезда в город на легковом автотранспорте приезжих лиц, при одновременном формировании индустрии сдачи в аренду транспорта, как в рамках непосредственно туристско-рекреационных предприятий, так и сторонних организаций
 - ✓ Развитие прочих видов транспорта – морского и железнодорожного.
3. *Торговля, питание, досуг – торгово-развлекательные центры.* Расширение сферы развлечений, а также реализация многочисленных по количеству и разнообразных по содержанию мероприятий, увеличивающих количество клиентов для данных групп предприятий возможно посредством развития

практики создания торгово-развлекательных центров. Для арендаторов – это – способ расширения каналов реализации и клиентской аудитории, а для торговых центров – это создание престижного имиджа и превращение центра в объект туристско-рекреационного посещения города. Однако здесь очень важным является проработка политики арендной платы. В настоящее время складывается практика ценовой политики, когда в арендную плату включается: аренда за каждый кв.м. площади и компенсация коммунальных платежей. Иногда данные платежи дополняются платой с оборота, рассчитываемой как процент от выручки при достижении ее определенного уровня. В качестве мер смягчения ценовой политики для арендаторов, возможно, рассмотреть системы скидок и бонусов для отдельных категорий арендаторов.

Таким образом, оптимизация процессов взаимодействия между элементами туристско-рекреационной системы города-курорта Сочи, направленная на комплексное удовлетворение потребностей рекреантов и туристов, а также активное позиционирование и продвижение рекреационно-туристского продукта посредством использования современных средств обмена информацией, позволят[3]:

- превратить туристско-рекреационную систему в ведущую бюджетообразующую отрасль города Сочи, которая формирует до 40% доходной части краевого бюджета, бюджета муниципального образования;
- повысить организационно-технологический и сервисный уровень отелей, санаториев и пансионатов, развитие индустрии развлечений и экскурсионного обслуживания;
- развивать инфраструктуру для въездного иностранного туризма с целью обеспечения 10% прироста иностранных туристов, а также превращение Сочинского побережья в конкурентоспособный туристско-рекреационный центр Черноморско-Средиземноморского региона.
- нивелировать сезонность функционирования рекреационно-туристской системы, обеспечив круглогодичную занятость населения города, а также увеличить его доходы.

Список литературы

1. Официальный сайт Администрации г. Сочи - <http://www.sochiadm.ru>
2. Симонян Г.А. «Формирование механизма регулирования российского рынка туристско-рекреационных услуг»: автореф. дисс. докт. экон. наук «Сочинский научно-исследовательский центр РАН» – Санкт-Петербург, 2009
3. Стратегия инвестиционного развития муниципального образования город-курорт Сочи до 2020 года» - Сочи 2010
4. Хрипушина И.А.«Конкурентоспособность курортной территории: факторы формирования и методы оценки»: автореф. дисс. канд. экон. наук Сочинский Государственный университет туризма и курортного дела – Сочи 2007
5. Экология городов России – интернет ресурс - http://www.dishisvobodno.ru/regions_ecologya_russia.html

ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ПРОЦЕССА ВОСПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Кондратьева Е.В.

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет»

Анализируя текущее состояние воспроизводства основных фондов предприятий Российской Федерации, современные авторы отмечают его неудовлетворительные темпы и необходимость внедрения эффективных инструментов повышения эффективности деятельности. Повышение производительности труда и активное вовлечение персонала является существенной задачей при повышении эффективности воспроизводства основных фондов в целом и заслуживает проведения отдельного исследования в данной области.

Введение новых требований к последовательности процесса и взаимодействий в рамках процесса воспроизводства основных фондов потребует транслирования всех вводимых требований на уровень организационных единиц и активного вовлечения персонала. Это достигается за счет интеграции стратегических целей предприятия, бизнес-процессов и процессно-ориентированных видов деятельности подразделений предприятия и разработки целей и критериев оценки подразделений [1]. Кроме того, представление в виде кросс-функциональных диаграмм может быть использовано при декомпозиции процесса воспроизводства основных

фондов на уровень организационных единиц. Это позволит закрепить новый порядок, ответственность и функции за подразделениями и сотрудниками предприятия

Для повышения производительности труда необходимо остановиться на нормировании деятельности подразделений/сотрудников в рамках процесса воспроизводства основных фондов. Нормирование деятельности позволит определить точное время на выполнение операций и последовательность их выполнения, что может являться основой для последующего повышения производительности труда. Для этого возможно использовать такой инструмент как сводная технологическая матрица, которая описывает порядок выполнения операций, включает всех участников и их взаимодействия, исполнителей и ответственных за результаты работ, содержит информацию о применяемом оборудовании, содержит временные показатели выполнения операций. Сводная технологическая матрица позволяет наглядно увидеть и оптимизировать выполняемые операции, например, обосновать необходимость выполнения операций параллельно. Нормирование деятельности позволяет обеспечить оптимальный уровень использования трудовых ресурсов, препятствуя простоям участников процесса, а так же оптимизировать сроки и длительность выполнения операций.

С другой стороны цели организации не достижимы без активного вовлечения персонала, поэтому все сотрудники от линейного персонала до среднего и высшего менеджмента должны быть вовлечены в процесс непрерывного совершенствования в поиск и минимизацию потерь. Для этого должна быть обеспечена необходимая база знаний, проводиться необходимое обучение персонала, обмен лучшими практиками с другими предприятиями отрасли, организованы коллегиальные органы по повышению эффективности на различных уровнях управления, «кружки качества», проектные команды по разработке и реализации улучшений.

Кроме того, особое внимание должно быть уделено человеческому фактору при повышении эффективности воспроизводства основных фондов. В рассматриваемом случае организационные изменения могут затрагивать различные аспекты деятельности организации, например, изменения в задачах деятельности предприятия, изменения в применяемых технологиях при смене оборудования, орудий труда, усложнения технологических процессов. Очень часто организационные изменения затрагивают внутреннюю организацию, трудовые процессы, процессы принятия решений и управления, трансформацию организационной структуры, включая изменение ценностей и традиций компании, изменения в неформальных отношениях, стиле руководства [2].

Сотрудники предприятий боятся перемен, что выражается в инстинктивном сопротивлении им. Как правило, страх связан с возникающим мнением о необходимости отказа от заведенных в организации порядков. Кроме того, опасения могут быть связаны с неудовлетворенностью результатами проводящихся ранее преобразований, страхом перед неизвестностью. Стоит отметить отсутствие полноценной информации о планируемых изменениях, нежелание руководителей потерять власть над своими процессами. Все это является важнейшими факторами возникновения сопротивления организационным изменениям со стороны персонала предприятия. Многие авторы отмечают, что особенно сильным сопротивлением изменениям возникает на начальной стадии, т.к. многие сотрудники ощущают нестабильность своего положения [6].

По мнению ряда авторов [7], изменения открывают дополнительные возможности для развития организации, одновременно создавая дополнительные проблемы: конфликты и стрессы со стороны сотрудников предприятия сопровождают сопротивление изменениям. Поэтому не стоит забывать о том, что как организациями, так и отдельными людьми возможно восприятие только ограниченного количества перемен в определенный период времени. В связи с этим одним из главных профессиональных требований при проведении изменений или их планировании является правильный выбор темпа.

Препятствия изменениям могут возникать на уровне каждого работника,

и в целом на уровне предприятия. В литературе [2, 4, 5] выделяется большое количество причин, почему возникают препятствия со стороны работников к организационным изменениям. Работники нередко выступают против изменений потому, что вынуждены менять устоявшиеся привычки, возникают опасения потерять работу в результате реорганизации производства. При этом работники зачастую склонны избирательно воспринимать ожидаемые последствия изменений: они обычно преувеличивают негативные и недооценивают позитивные последствия изменений, особенно в тех случаях, когда менеджеры организации не информировали их о положительных сторонах осуществляемых преобразований.

Для того чтобы перейти от импульсивных случайных изменений к планомерным преобразованиям, которые будут поддержаны всеми членами организации необходимо использовать такие средства как: информирование персонала о планируемых изменениях, предоставлять возможность открыто высказываться, учитывать интересы работников предприятия и их сочетание с интересами предприятия [3].

Сопротивление переменам и выражение недовольства нередко проходят через типовые фазы. По мнению некоторых авторов, сопротивление изменениям определяется типовыми фазами.

Исходя из точки зрения, представителем которой является Рамперсад Хьюберт [6], можно выделить следующие шесть типовых фаз: пассивность, отрицание, раздражение, переговоры, депрессия, принятие.

Приведенные фазы необходимо вовремя определять. Это позволит принять своевременные меры. Руководство должно проявлять понимание в фазе пассивности и депрессии, открыто воспринимать негативную реакцию. В случае фазы отрицания/раздражения/переговоров руководство предприятия должно отстаивать жесткую позицию. Для руководства существенным является прохождение сотрудников по всем приведенным фазам вплоть до наступления фазы принятия.

Применение всех обозначенных аспектов позволит планомерно подойти к проводимым изменениям в рамках процесса воспроизводства основных фондов и обеспечить максимальную эффективность проводимых изменений.

Список литературы

1. Варлачева Н.В., Плучевская Э.В., Запрягаева Е.В., Погребняк Д.А.. Модель процессно-ориентированной системы управления предприятия//Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – №18(321), Стр.30-35.
2. Дафт Р. Менеджмент: пер. с англ. / Р. Дафт. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.
3. Карташова Л.В. Организационное поведение: учебн. / Л.В. Карташова, Т.В. Никонова, Т.О. Соломанидина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
4. Мазур И.И. Всеобщая история менеджмента / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура, В.Д. Шапиро. – М.: Издательский дом ЭЛИМА. – 888 с.
5. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.
6. Хьюберт Р.К. Общее управление качеством: личностные и организационные изменения: пер. с англ. / Р. К. Хьюберт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 256 с.
7. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями: учеб. пособие / Г.В. Широкова. – СПб.: Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005. – 432 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Чалова А.И., Явич С.Б.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Пищевую промышленность Ростовской области представлена 49 крупными и средними предприятиями, которыми вырабатывается свыше тысячи наименований продовольственных товаров. Состояние рынка определяется не только динамикой доходов населения, но и сменой модели потребления, характеризующейся утратой культуры потребления. В последние два года положительная динамика потребления опять сменилась на отрицательные темпы роста, которые, на наш взгляд, сохранятся и в перспективе, если не будет изменена стратегия развития пищевой промышленности. Минсельхозпрод области совместно с управлением потребительского рынка, товаров и услуг проводил работу для оказания содействия предприятиям по продвижению товара на потребительский рынок через крупные, сетевые и малоформатные торговые предприятия. Ощутимого продвижения не получено, так как крупноформатные торговые организации не заинтересованы в работе со средними и небольшими производителями, а отдаленность их руководства не влияет на достижение компромиссов в сотрудничестве и решении вопросов.

Важно отметить, что помимо спросовых ограничений важным фактором негативных тенденций в отрасли является отставание темпов роста производства сельскохозяйственного сырья от темпов роста пищевой промышленности. Следствием слабости сырьевой базы явилось усиление зависимости отрасли от конъюнктуры мирового рынка сухого молока и проводимой таможенно-тарифной политики. Критическое состояние сырьевой базы отрасли помимо недостаточных объемов и сезонных колебаний проявляется в низких характеристиках качества поставляемого на переработку молока. Практика показала, что около 20% продукции на молочном рынке сделано из некачественного сырья, что затрудняет выход ростовской пищевой промышленности на мировой продовольственный рынок и свидетельствует о неконкурентоспособности основной массы производимой ею продукции. На сегодняшний день поставлять молочные продукты в страны Евросоюза могут только четыре российских предприятия: Лианозовский и Царицынский молочные комбинаты, «Алтайхолод» и Липецкий хладокомбинат. Существенной проблемой развития отрасли является высокий уровень издержек. Как

следствие, отечественные молочные продукты длительного хранения (сыр, масло животное, сухое молоко) неконкурентоспособны по цене в сравнении с импортными поставками из Украины, Белоруссии, Новой Зеландии и даже стран Евросоюза. Высокие издержки во многом связаны с низким уровнем использования производственных мощностей: по производству цельнопищевой продукции он составляет 48%, масла животного – 27%, сыра сычужного – 61%, сухого цельного молока – 59%, СОМ, ЗЦМ и сухой сыворотки – 29,7%, консервов молочных – 61 %. Расчеты показывают, что снижение использования мощностей наполовину вызывает увеличение издержек на 20-25%. Другим фактором повышения издержек является изношенность основных производственных фондов большинства предприятий отрасли. Техническая отсталость многих отечественных предприятий не позволяет им полностью использовать вторичные молочные ресурсы, такие, как сыворотка, пахта, обезжиренное молоко. В результате многие предприятия вынуждены просто утилизировать такие отходы (особенно это касается сыворотки), что естественно увеличивает затраты на производство. Важным фактором, формирующим уровень издержек отрасли, являются высокие по сравнению с мировым уровнем закупочные цены на сырье, несмотря на то, что они не покрывают издержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. Так, средняя закупочная цена на российское сырое молоко составляет 9,9 руб/кг в то время как в Беларуси она составляет 6,8 руб/кг, США – 8,2 руб/кг, Новой Зеландии – 8,3 руб/кг. Это опровергает стереотипное утверждение о том, что пищевую промышленность изымает доходы сельского хозяйства и лишает его источников расширенного воспроизводства.

В структуре розничной цены на долю пищевой промышленности приходится 22-30 %, из них 20-25 % составляют затраты отрасли. При этом значительную долю занимает розничная торговля (27-29 %) при рентабельности 15-30 %. По данным исследования Nielsen, в 2008 г. каналы реализации молочных продуктов представлены следующим образом: гипермаркеты – 11 %, супермаркеты – 23 %, дискаунтеры – 27 %, традиционные продовольственные магазины – 21 %, минимаркеты – 7 %, открытые рынки – 5 %, киоски – 4 %. Таким образом, более половины молочных продуктов реализуется через сетевой ритейл, который диктует условия поставки предприятиям пищевой промышленности. Это является существенным фактором, ограничивающим финансовую устойчивость отрасли и ее инвестиционную привлекательность. Так, на социально значимые виды пищевой продукции рентабельность не превышает 2-5 %. Даже компенсация потерь прибыли за счет более маржинальных видов продукции не позволяет предприятиям отрасли повысить средний уровень рентабельности свыше 12 %.

Восьмой проблемой развития пищевой промышленности в Ростовской области являются процессы консолидации и укрупнения компаний отрасли. Индекс концентрации по трем крупнейшим предприятиям составляет 0,51, в том числе на «Вимм-Билль-Данн» приходится около 29 % рынка, «Юнимилк» – 15 %, Danone – 7 %. Таким образом, концентрация в отрасли уже произошла, и вероятность появления на базе региональных предприятий молочных холдингов федерального значения незначительна. На региональных и локальных рынках доля крупных концернов в сегменте цельномолочных продуктов не превышает 20–40%. Разворачивающийся кризис усилит процессы поглощения небольших финансово неустойчивых предприятий, функционирующих на локальных и региональных рынках. Эта тенденция поддерживается обострением конкуренции на рынке сырья, так как крупные операторы имеют государственную антикризисную поддержку, большой запас прочности и логистических возможностей расширения сырьевой зоны своих предприятий. В настоящее время ООО "Юнимилк" (г.Москва) проводит конкурс среди проектных организаций на проведение инженерно-геологических изысканий и разработке рабочей документации. План работ по проектированию и строительству находится в стадии разработки, и будет представлен ООО "Юнимилк" в конце января 2006г. ООО "Юнимилк" (г.Москва) ведет работу по подготовке рабочей документации для строительства молочного комбината ООО "Масленица" в Азовском районе.

Для решения вышеобозначенных проблем в развитии пищевой промышленности Ростовской области необходимо совершенствование системы государственного регулирования отрасли. Особенности государственного регулирования пищевой промышленности. Сферы, формы и принципы регулирования пищевой промышленности обусловлены рядом ее особенностей.

Во-первых, отрасль производит социально значимую продукцию, формирующую здоровье нации. В связи с этим важные функции государственного регулирования состоят в обеспечении экономической доступности молочных продуктов для социально уязвимых слоев населения, защите прав потребителя, контроле качества и безопасности продукции отрасли, реализуемые через систему технического регулирования и различные инструменты поддержки спроса. В регионе осуществляется реализация приоритетных национальных проектов. В целях реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК", увеличения объемов закупки молока в личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйствах, улучшения его качества и организации доставки на предприятия пищевой промышленности области, областным бюджетом предусмотрены финансовые средства в

размере 53 млн.руб. на компенсацию части затрат по приобретению спецавтотранспорта (молоковозов) и оборудования (стационарных охладителей молока). В настоящее время министерством сельского хозяйства и продовольствия области ведется подготовка проекта постановления Администрации области "О порядке использования средств областного бюджета в 2014 году на компенсацию части затрат по приобретению молоковозов и охладителей молока".

Во-вторых, уровень развития региональной пищевой промышленности определяет степень продовольственной безопасности Ростовской области. Государство как регулятор должно отслеживать пороговые значения независимости и в случае их нарушения осуществлять соответствующую протекционистскую политику по отношению к товаропроизводителям отрасли.

В-третьих, несмотря на достаточно высокий уровень конкуренции между предприятиями отрасли, локальный характер потребления большинства видов пищевой продукции создает угрозу монополизации даже со стороны средних компаний. Различия в уровне концентрации производства сырого молока, его переработки и торговли формируют условия монополии, при которых в ряде случаев может проявляться диктат переработчиков по отношению к поставщикам сырья и торговых сетей – по отношению к промышленным предприятиям. Как следствие, возникает диспаритет цен и несбалансированная структура добавленной стоимости. Монополистический характер взаимоотношений нарушает конкурентный механизм рыночной саморегуляции и актуализирует государственное антимонопольное регулирование.

В-четвертых, пищевую промышленность занимает буферное положение в продуктовой цепочке и имеет тесные межотраслевые связи в системе «поставщик- потребитель». Это обуславливает особую значимость проблемы экстерналий как косвенных эффектов, во-первых, от действий смежников, и, во-вторых, от мер государственного регулирования сырьевой базы и торговли. Особую значимость приобретает согласованность мер промышленной, аграрной, внешнеторговой политик.

Таким образом, оценка существующего механизма государственного регулирования пищевой промышленности в Ростовской области показала его неэффективность, проявляющуюся в отсутствии системности, наличии внутренней противоречивости используемых методов, превалировании административных инструментов воздействия, слабой целевой направленности на решение проблем отрасли. В этой связи полагаем, что основными направлениями совершенствования государственного регулирования должны стать следующие:

- гибкое таможенно-тарифное регулирование.
- снижение налогового бремени.
- использование целевых программ стимулирования спроса.
- развитие системы технического регулирования отрасли.
- ценовое регулирование эквивалентности межотраслевого обмена.

Список литературы

1. Михайлов А.С. Формирование и развитие рынка молока в России.// Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – Саратов, 2007. - № 19 (5). 0,7 п.л
2. Отчеты Министерства сельского хозяйства и продовольствия за 2008, 2009гг.
3. Гончаров В., Зельднер А. Пути стабилизации производства в пищевой промышленности. — Экономист. — 2009. — №7. — С. 61—63
4. Анопченко Т.Ю., Апухтин А.Н., Афонин П.Н., Бугаец В.В., Гассий В.В., Гончарова Н.А., Карпинский Б.А., Катышева Е.Г., Клунко Н.С., Ковалева И.П., Кондрашова В.А., Лямкина А.Ю., Маколова Л.В., Медведев В.В., Мютте Г.Е., Савон Д.Ю., Тарасенко С.В., Трусевич Е.В., Чернов С.С., Чимгентбаева Г.К. и др. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами. -Новосибирск, 2012. Том 19.
5. Ашмарина С.И. Основы диагностики экономической эффективности информационных процессов на промышленном предприятии// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 283-289.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ

Загазежева О.З., Сахтуева М.В.

Институт информатики и проблем регионального управления Кабардино-Балкарского научного центра
Российской академии наук, г.Нальчик

Изучение особенностей модернизации региона как сложной многоуровневой системы требует выявления факторов, влияющих на ее развитие. В условиях российской экономической действительности переход на инновационный путь развития возможен лишь через промежуточный этап углубленной модернизации. Это наиболее полно соответствует стратегии «догоняющего» развития, где основной целью модернизации является сокращение технологического отставания ведущих регионально-отраслевых производств за счет внедрения заимствованных, преимущественно импортных технологий. Непременными предпосылками для эффективной внешнеэкономической деятельности являются создание в стране благоприятных условий для предпринимательской деятельности, обеспечение роста покупательной способности населения как необходимого фактора оживления производства и потребления. Степень же внешней открытости российской экономики должна определяться на основе оценки подготовленности основных секторов ее производственного потенциала к конкуренции на мировом и внутреннем рынках. Это предполагает тщательно выверенное, взаимоувязанное сочетание курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности с выборочными протекционистскими мерами. Политическими и экономическими задачами страны в настоящее время являются развитие внешнеэкономических связей таким образом, чтобы они способствовали экономическому росту, более активному включению в мирохозяйственные связи и повышению эффективности и конкурентоспособности России в мире. [1]

Проблема территориальных различий и неравенств социально-экономического развития является объективным явлением, не зависящим ни от социально-экономического строя, ни от политического режима. Эту особенность подтверждает то, что такая проблема существует во всех странах мира и, несмотря на экономическое развитие, до конца еще ни одной страной мира не преодолена полностью. Другое дело, что в разных странах уровень пространственных различий и неравенств оказывается разным. Причем, что характерно даже у одной и той же страны этот уровень на различных этапах ее развития оказывается разным. Это говорит о том, что, во-первых, она имеет объективный характер, во-вторых, невозможно ликвидировать пространственные различия, но, в третьих, при этом их можно снижать. Существования таких сложных задач требуют поиска путей комплексного решения экономических, социальных и экологических проблем и ставят задачу проведения научных мероприятий, которая ориентирована на инновационный путь развития.

Рыночная модель решения проблем регионального развития состоит в предоставлении большей самостоятельности регионам и региональным социально-экономическим системам в деле формирования собственного инвестиционного климата, привлечения капитала, использования централизованных и индивидуальных средств. Конечно, оно не исключает участия государства, но при этом государство выступает в роли своеобразного «ночного сторожа» или арбитра, т.е. разрабатывает нормативно-правовые акты и отслеживает за неукоснительным их использованием. Государство выполняет свои фундаментальные обязательства перед обществом и гражданами, к каковым относятся: оборона, безопасность, экология, но не занимается коммерческой деятельностью и таким образом не является субъектом хозяйственных отношений. [2]

Социальное развитие есть процесс увеличения позитивных и снижения негативных явлений и процессов в жизни общества. В широком плане социальное развитие представляет собой динамическую адаптацию системы социальных отношений к меняющимся условиям окружающей среды (технологическим, экономическим, экологическим, политическим). Критериями социального развития являются:

- 1) достижение социально предпочтительных и разделяемых широкими слоями общества результатов коллективной деятельности;
- 2) выход общества на более высокий уровень социальной интеграции;
- 3) увеличение социального капитала, т.е. способности решать проблемы и задачи сообща;
- 4) выработка и успешное применение новых, пользующихся поддержкой населения способов предотвращения и погашения конфликтов;
- 5) трансформация системы социальных отношений в направлении увеличения степеней свободы, как отдельного человека, так и социальных групп, с использованием высвобожденного креативного потенциала для решения общественно важных проблем.

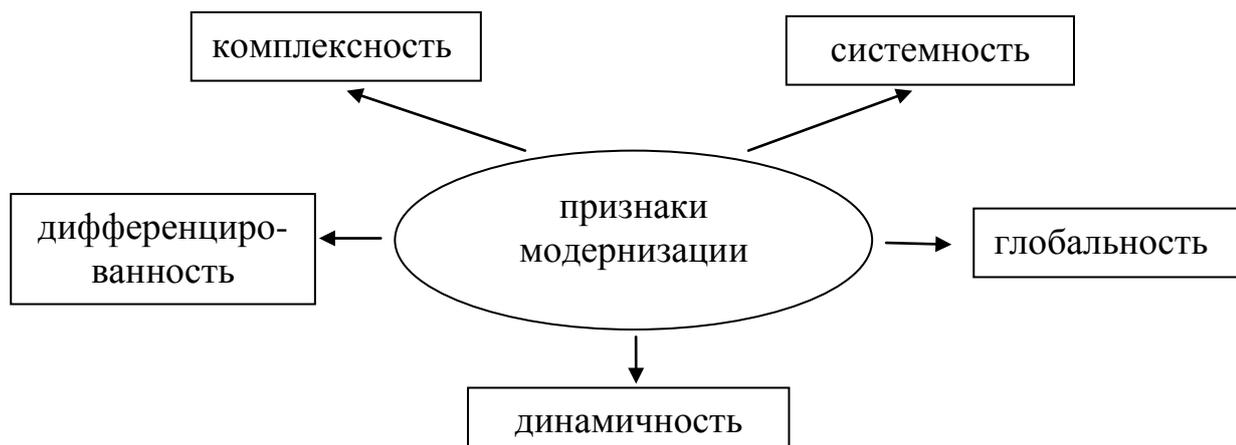


Рис.1. Основные признаки процесса модернизации

Помимо того, что государство является ведущим агентом социального обеспечения населения, оно также все более активно вторгается в сферы стратегической планирования и управления развитием социального капитала нации, т. е. всей совокупности умений, навыков, талантов, деятельностных и коммуникативных аспектов общественных отношений, а также отношений труда и капитала. Этот весь недавний переход от социального обеспечения к социальному развитию меняет суть отношений государства и общества, повышая степень самоуправления общества перенацеливая государство на выявление и поддержку креативного потенциала, выработанного самими людьми.

Также следует подчеркнуть, что переход к модернизированному типу развития общества должен происходить и на политическом уровне, что является неотъемлемой частью общего системного перехода. В данный период развития под политической модернизацией подразумевается функционирование и развитие политических институтов, которые оптимальным способом улучшит позиционирование государства в международных экономических и политических отношениях.

Основными направлениями социально-экономического развития России на предстоящий период определена главная цель региональной политики - рациональное использование социально-экономического и экологического потенциалов регионов объективных преимуществ территориального разделения труда для создания благоприятных условий жизни населения во всех регионах страны. Для её достижения необходимо:

- максимально задействовать внутренний потенциал каждого региона;
- сократить неоправданный разрыв в уровнях социально-экономического развития регионов;
- удержать в социально безопасных рамках безработицу в крупных городах.

В ближайшей перспективе важнейшими направлениями региональной политики являются:

- формирование региональных систем социальной и производственной инфраструктуры;
- обеспечение экологической безопасности проживания населения;
- формирование и развитие региональных рынков трудовых ресурсов, потребительских товаров и др.

Предлагается расширить классификацию элементов инновационной инфраструктуры по отношению к стадиям инновационного процесса: на организации, деятельность которых ориентированна на один из этапов инновационного процесса и на организации, сопровождающие деятельность на протяжении всего инновационного цикла или нескольких его основных этапов – инжиниринговые организации, инновационные бизнес-инкубаторы. Организации первого типа в свою очередь могут быть сгруппированы следующим образом: организации, специализирующиеся на стадии возникновения инновации (научные институты, вузы, отраслевые научно-технические организации, лаборатории), и субъекты инфраструктуры, способствующие внедрению инноваций - инкубаторы технологий, офисы коммерциализации технологий. [3]

Список литературы

1. Байрамова Ж. М. Региональные аспекты модернизации национальной экономики <http://cyberleninka.ru/article/n/regionalnye-aspekty-modernizatsii-natsionalnoy-ekonomiki-1>
2. Загазежева О.З., Сахтуева М.В. «Механизмы управления территориальными неравенствами и

пространственными различиями в региональных социально-экономических системах» «Известия Уфимского научного центра РАН» 2011. №3-4. с. 88-94.

3. Загазежева О.З., Сахтуева М.В., Василенко А.А. Управление социально-экономической дифференциацией регионов в условиях перехода к «новой экономике» Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН» 2012. № 4. с. 173-177.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: ОГРАНИЧЕНИЕ ДОСТУПНОСТИ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Боева К.Ю., Вернян Р.Г.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Актуальность темы обусловлена тем, что многообразие возможных моделей здравоохранения предопределяет проблему выбора конкретной российской модели. Идеальной модели здравоохранения не существует, любую систему необходимо рассматривать в непосредственной связи с условиями, когда стали доступны новые медицинские технологии и люди начали требовать улучшения качества предоставляемой помощи.

Достоинства и недостатки каждой конкретной модели определяются комбинацией различных факторов. В зависимости от конкретных условий, каждая из моделей имеет преимущества перед другими по определенным показателям. Так, например, модель Семашко была построена как многоуровневая система медицинской помощи с четко дифференцированной структурой поставщиков услуг, которые были объединены эффективной системой направления больных для оказания специализированной помощи и в которой центральное место занимал участковый врач, отвечающий за предоставление и координацию медицинской помощи населению на его участке. Эта модель позволяла интегрировать деятельность других медицинских служб, была эффективной с экономической точки зрения и предоставляла приемлемый уровень медицинской помощи, необходимой для лечения наиболее распространенных болезней.

По сути, выбор модели здравоохранения не является однажды решенной проблемой. В современных системах здравоохранения всего мира постоянно идут процессы реформирования, заключающиеся в многовариантном сочетании различных вышеописанных моделей.

В последние годы в России вопросам здравоохранения придавалось намного большее значение с точки зрения финансирования и внимания, о чем свидетельствует деятельность Министерства здравоохранения, которое приступило к проведению новых мер профилактики и укрепления здоровья.

Российская система здравоохранения является затратной и имеет целый ряд факторов, способствующих росту затрат, однако государственные расходы на здравоохранение существенно ниже, чем в Европе, кроме этого, эти затраты не «материализуются», поскольку доля государственных средств, расходуемых страной, составляет лишь 3,5% от валового внутреннего продукта по сравнению с 6-10% в странах Западной Европы.

Причины кризиса здоровья и смертности в России многослойны. Особую роль среди причин смерти играют у нас несчастные случаи, самоубийства, убийства, отравления. Очень весомый негативный вклад вносит отсутствие привычки к здоровому образу жизни, тяжелая экологическая ситуация в ряде регионов страны, недоступность полноценного питания для значительной части населения, массовое пьянство, алкоголизм. В то же время острота всех этих проблем не только не снимает, а предельно усиливает актуальность самых жестких требований к состоянию системы оказания медицинской помощи.

В число основных факторов негативно влияющих на состояние системы медицинской помощи входят следующие:

- слабый уровень врачей первичной медико-санитарной помощи;
- чрезмерная специализация амбулаторной помощи (например, в Российской Федерации лишь 16% всех врачей являются участковыми врачами или врачами общей практики по сравнению с 30-48% в странах Западной Европы);
- слабая реабилитационная помощь;
- слабая дифференциация между неотложной и длительной стационарной помощью (что приводит к высокой продолжительности госпитализации);

- плохое взаимодействие между отдельными службами здравоохранения.

Проведенный Всемирной организацией здравоохранения анализ показал, что Россия существенно отстает от индустриально развитых стран мира по объему финансирования, но гораздо больше — по конечным показателям результативности деятельности системы здравоохранения. К числу таковых относятся:

1) показатели здоровья населения, на которые реально влияет отрасль;

2) рациональность структуры оказания медицинской помощи и способность системы адекватно реагировать на потребности населения — обеспечивать достижение современных стандартов оказания медицинской помощи, приемлемые сроки ожидания плановой помощи и проч.;

3) справедливость распределения средств (уровень социальной защиты наиболее нуждающейся части населения).

Все это приводит к тому, что системе здравоохранения требуются дополнительные деньги. Однако существуют негативные тенденции.

Рассмотрим, как нарастает «платность» медицинских услуг в российских регионах. Итоги обследования регионов России показывают, что объем личных расходов населения на медицинскую помощь составляет 40-45% от совокупных затрат на медицинскую помощь (государственных и личных). Более 58% пациентов платят за лечение в стационарах, более 30% — за амбулаторно-поликлиническую помощь, 65% — за стоматологические услуги.

Нарастание «платности» происходит в бессистемной форме неконтролируемой форме, без последовательных попыток государства смягчить негативные последствия этого процесса для населения.

Таблица 1

Негативные факторы, влияющие на результативность медицинской помощи в регионах	Характеристика
Реальная деятельность и реальные экономические интересы все более перемещаются в сферу платных услуг	Задуманные как дополнительные, платные услуги сплошь и рядом замещают виды и объемы помощи, бесплатное оказание которых формально гарантировано населению. В ситуации острой нехватки средств медикам легко оправдывать такую практику.
Пациенты лишены защиты в сфере платных услуг и неформальных платежей	Потраченные деньги отнюдь не гарантируют высокое качество лечения на единицу затрат. В ситуации, когда продавцом услуг является врач, больной неизбежно переплачивает — за дополнительные и не всегда нужные консультации, исследования, дни пребывания в стационаре и проч.
Платежи населения (особенно неформальные) никак не связаны с общественными приоритетами развития здравоохранения.	Эти деньги не поддерживают развитие участковой службы и общих врачебных практик (здесь эти платежи как раз слабо развиты, участковым врачам платят реже и меньше), и наоборот, содействуют росту объемов специализированной помощи, во многих случаях искусственно поддерживая излишние мощности медицинских учреждений.

Таким образом, формальные и неформальные платежи обременительны для лиц с низкими доходами. Серьезное заболевание, лечение которого требует больших затрат, разоряет людей, заставляя влезать в большие долги или продавать домашнее имущество. Растущее число больных вынуждены отказываться от лечения и приобретения нужных лекарств. Бедность в сознании людей все более ассоциируется с неспособностью получить необходимую медицинскую помощь.

Список литературы

1. Войцехович Б.А. Общественное здоровье и здравоохранение.— Ростов-на-Дону, 2007.
2. Управление и экономика здравоохранения / Под ред. акад. РАМН А.И. Вялкова. М.: ГЭОТАР-МЕДИА, 2009.
3. Муравьева Н.Н., Анопченко Т.Ю. Междисциплинарный подход к модернизации здравоохранения // Российский академический журнал. 2013. Т. 26. № 4. С. 35-36.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА ДОЛГОСРОЧНЫХ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ПО ПЕРЕДАЧЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ

Коваленко С.А.

ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет», г.Владивосток

Конечной целью государственного регулирования деятельности электросетевых организаций является стабилизация, а в перспективе – последующее снижение величины тарифа на услуги по передаче и распределению электрической энергии.

Достижению этой цели препятствует ряд нерешенных проблем методического и правового характера. Несмотря на то, что Федеральной службой по тарифам, Министерством энергетики и другими законодательными органами власти разработаны нормативно-правовые акты по долгосрочному регулированию тарифов на услуги по передаче электрической энергии, где в агрегированном виде определены методические подходы к обоснованию тарифа [2], для практического использования существующей методики расчета тарифа требуется внести ряд уточнений, связанных с учетом факторов, без применения которых не достигается необходимая обоснованность тарифа.

В используемой электросетевыми организациями и регулирующими органами методике расчета тарифов на услуги по передаче электрической энергии по методу долгосрочной индексации [1] предусмотрена корректировка необходимой валовой выручки, рассчитываемой на долгосрочный период, где учитывается как рост цен (повышающий коэффициент), так и потенциальное снижение подконтрольных расходов (понижающий коэффициент – индекс эффективности подконтрольных расходов). Однако практическое применение нормативных методических указаний по расчету тарифов затрудняется непроработанностью отдельных моментов:

1. Возникают сложности с разделением расходов на «подконтрольные» (операционные, эксплуатационные) и «неподконтрольные» - оба перечня остаются открытыми.
2. Существует проблема недостаточной детализации подконтрольных расходов. В основу существующего деления расходов на подконтрольные и неподконтрольные положена **возможность** контроля размера этих затрат со стороны самой организации, однако не учитывается неоднородность затрат внутри групп.
3. Нерешенной проблемой является недостаточная обоснованность критериев выбора корректирующего коэффициента при расчете тарифа. В частности, понижающий коэффициент – индекс эффективности подконтрольных расходов – устанавливается нормативно регулирующим органом в диапазоне от 1 до 2,5%, при этом отсутствуют критерии выбора величины данного коэффициента.

Поэтому для совершенствования методики расчета тарифа необходима разработка методических приемов и способов корректировки и обоснования ключевых показателей расчета тарифа, для осуществления которой необходимо полагаться на ряд принципов:

1. Принцип снижения подконтрольных расходов;
2. Принцип разделения подконтрольных расходов;
3. Принцип снижения уровня эксплуатационных расходов;
4. Принцип дифференцированной корректировки групп подконтрольных расходов;
5. Принцип обоснованности включения амортизационных отчислений в расчет НВВ и тарифа;
6. Принцип обоснованности использования экономии от снижения потерь как источника обновления основных средств.

В соответствии с вышеназванными принципами были осуществлены **уточнения и корректировки к** Методическим указаниям по расчету тарифов на услуги по передаче и распределению электрической энергии (Рисунок 1).

- Произведено уточнение состава подконтрольных расходов и их разделение на производственные (эксплуатационные) и непроизводственные (общехозяйственные) расходы;
- Обоснована необходимость использования амортизационных отчислений исключительно в качестве источника финансирования обновления нового оборудования

Рис.1. Корректировки к Методическим указаниям по расчету тарифов на услуги по передаче и распределению электрической энергии

Корректировка по данным аспектам направлена на получение объективной и обоснованной величины необходимой валовой выручки как основы тарифа. Результатом корректировки на основании первого принципа является разделение общей суммы подконтрольных расходов на *производственные (операционные, или эксплуатационные)* расходы, непосредственно связанные с процессом транспортировки электроэнергии, и на *непроизводственные (общехозяйственные)* расходы (Рисунок 2):



Рис.2. Разделение подконтрольных расходов по признаку их связи с основным процессом в деятельности электросетевой организации

Необходимость выделения из подконтрольных расходов элементов, связанных с основной производственной деятельностью, и элементов, связанных с непроизводственной деятельностью, обусловлено тем, что именно производственные расходы оказывают влияние на качество оказания услуг и на величину ставки на содержание сетей. В связи с этим необходимо уточнение, дифференциация и дальнейшее перераспределение укрупненных элементов затрат – разукрупнение их в зависимости от их связи с производственной либо непроизводственной деятельностью.

В состав операционных (эксплуатационных) расходов необходимо включать только прямые эксплуатационные расходы, связанные с содержанием электросетевого оборудования, а именно – материальные расходы, необходимые для эксплуатации и текущего ремонта электросетевого оборудования; расходы на работы и услуги производственного характера (расходы на ремонт, диагностику, поверку оборудования, приборов учета, сертификацию электрооборудования, экспертизу качества электроэнергии, экспертизу расчета технологических потерь, поверку трансформаторов тока, технический осмотр и т.п.; расходы на топливо и горюче-смазочные материалы, используемые в процессе эксплуатации электрических сетей; расходы на оплату труда основного промышленно-производственного персонала и отчисления на социальные нужды.

Вышеуказанные производственные (операционные, или эксплуатационные) расходы предлагается корректировать с помощью варьируемого коэффициента – индекса снижения операционных (эксплуатационных) расходов.

Иного подхода к корректировке требует группа непроизводственных подконтрольных расходов (косвенных подконтрольных), к которым следует отнести расходы административно-управленческого и общехозяйственного назначения: расходы на оплату труда административно-управленческого, персонала; расходы на содержание автотранспорта, используемого в административно-управленческих целях; расходы на текущий ремонт зданий, сооружений непроизводственного назначения, а также общехозяйственные расходы.

Сумма данных расходов не должна подвергаться корректировке с помощью варьируемого понижающего коэффициента, поскольку эти расходы можно отнести к категории постоянных расходов – их величина достаточно стабильна, не зависит от изменений объемов деятельности и не подвергается существенным колебаниям с течением времени. Поэтому данные расходы должны подвергаться корректировке следующим образом: размер понижающего коэффициента в данном случае целесообразно выбирать фиксированным из-за

отсутствия варьируемой базы (как происходит в случае с эксплуатационными расходами), причем значение корректирующего коэффициента не должно быть высоким из-за достаточной стабильности данных расходов и, как следствие, невозможности их ежегодного снижения на значительный процент.

Для этой группы предлагается установить корректирующий коэффициент в размере 1%: с одной стороны, понижающий коэффициент будет стимулировать организации к повышению эффективности управленческой деятельности, а, с другой стороны, более высокий коэффициент нецелесообразно применять по причине постоянства данных расходов и сложности их снижения на более высокий процент.

Помимо корректировки подконтрольных расходов, для расчета и обоснования тарифа необходимо внесение определенных изменений в условия включения в его расчет неподконтрольных расходов, одной из ключевых статей которых являются амортизационные отчисления. Поскольку ввод нового оборудования влечет за собой рост амортизационных отчислений, это может способствовать росту себестоимости и тарифов на услуги по передаче электроэнергии, который может быть оправдан только в том случае, если полученные за счет амортизации средства будут направлены на дальнейшее обновление изношенного оборудования электрических сетей – в противном случае нецелевое использование существенно возросших сумм амортизационных отчислений, во-первых, не будет способствовать обновлению основных средств, во-вторых – не будет способствовать снижению общей суммы текущих расходов, т.к. снижение подконтрольных расходов с помощью варьируемого индекса будет нивелировано за счет роста сумм амортизационных отчислений. Поэтому согласно принципу обоснованности включения амортизационных отчислений для расчета НВВ и тарифа, предложен порядок использования амортизационных отчислений для дальнейшего обновления основных средств, заключающийся в следующем: амортизационные отчисления, начисленные с новых объектов основных средств, предлагается использовать исключительно для дальнейшего обновления основных средств, когда средства амортизационных отчислений резервируются на отдельном специально открытом для этих целей расчетном счете организации, а использование средств амортизационных отчислений допускается только на приобретение новых объектов основных средств, либо на капитальный ремонт объектов основных средств, в связи с чем контроль за их использованием необходимо возложить на органы регулирования.

Список литературы

1. Об утверждении Методических указаний по расчету тарифов на услуги по передаче электрической энергии по сетям, с использованием которых услуги по передаче электрической энергии оказываются территориальными сетевыми организациями на основе долгосрочных параметров регулирования деятельности территориальных сетевых организаций: [Приказ Федеральной службы по тарифам от 29 июля 2010 № 174-э/8];
2. О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике: [Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2011 г. № 1178].

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ОБЛАСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ

Халилова М.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Решение социальных проблем – одно из главных направлений политики современной России. Необходимыми условиями для ее разрешения являются не только соответствующие объемы финансирования и совершенствование правовой базы, но и организационно-методологическое обеспечение этого сложного и неоднозначного процесса.

Сложность решения социальных проблем определяется:

- необходимостью разработки взаимосогласованных стратегических целевых социальных программ на федеральном, региональном и местном уровнях, а также формирования единой системы многочисленных социальных функций государства с учетом степени их приоритетности;
- множественностью субъектов реализации социальных программ, что требует установления их прав и полномочий, методов контроля исполнения функций, согласования механизмов их взаимодействия и соподчиненности по вертикали и горизонтали.

Выполнение этого комплекса условий было бы наиболее успешным при создании единого координационно-консультационного и информационно-аналитического центра, организационным прообразом которого может служить модель *контроллинга*, используемого в системе управления предприятиями.

Возникновение и функционирование контроллинга обусловлено потребностями в координации деятельности предпринимательских структур. В условиях ужесточения конкуренции и неопределенности факторов внешней среды менеджмент в предпринимательстве вырабатывает новые механизмы и инструменты, призванные обеспечить более высокую эффективность управления предприятием. Таким новым инструментом является контроллинг, возникший в первой половине XX в. в США, Германии и других странах.

Контроллинг как обособившееся направление экономической работы на предприятии стал выполнять функции:

- координации управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационной и консультационной поддержки принятия управленческих решений;
- формирования информационной системы управления и обеспечения рациональности управленческого процесса.

Таким образом, контроллинга предприятия является инструментом управления (менеджмента).

Д. Хан, один из основоположников концепции контроллинга, рассматривает управление фирмой в качестве особого института. Планирование и контроль, являющиеся составными частями контроллинга, он определяет как *фазы управления* [3, с. 26, 31]. Тем самым подтверждается правомерность рассмотрения контроллинга в качестве структурного элемента института управления фирмой. Д. Хан также указывает, что при работе с плановой и контрольной информацией в рамках контроллинга следует осуществлять *системный анализ* и использовать *системный подход* [3, с. 47].

По нашему мнению, реализация принципов системного подхода в механизмах государственного управления в социальной сфере не менее актуальна, чем в механизмах управления предприятием. В связи с этим правомерно рассмотреть вопрос *о целесообразности адаптации принципов контроллинга к государственному управлению социальной сферой*.

Как инструмент системного анализа контроллинг в сфере государственного социального регулирования помимо решения специальных задач должен обеспечивать мониторинг и анализ социальной сферы России по следующим основным направлениям:

- изучению характерных системных свойств, их динамики и дифференциации (*анализ сущности*);
- количественной и качественной характеристикам составных частей (*анализ состава*);
- исследованию взаимосвязей в социальной деятельности государства (*анализ структуры*), устойчивых связей и способов взаимодействия элементов системы, определяющих ее целостность;
- анализу активности, способов функционирования, «поведения» субъектов социальной политики государства (*анализ функций*);
- исследованию интегральных системных факторов - механизмов обеспечения целостности, взаимодействия, совершенствования и развития социальной сферы;
- изучению коммуникаций между субъектами и объектами социальной политики государства;
- оценке ресурсного потенциала, обеспечивающего решение социальных задач, и его динамики;
- анализу становления, тенденций и перспектив развития системы реализации социальных программ федерального и регионального уровней [2, с. 9-10].

Приведенный перечень представляет собой общую схему анализа (рис 1), которая конкретизируется в каждом отдельном случае применительно к целям исследования социальной сферы и в зависимости от того, какие именно виды подсистем изучаются.

Эффективное государственное регулирование социальной сферы по своей сложности не соизмеримо с управлением предприятием. Но, в то же время, по сравнению с управлением предприятием, в системе государственного управления в социальной сфере увеличивается значимость контроллинга как особого инструмента, обеспечивающего принятие оптимальных решений и достижение поставленных целей.



Рис.1. Контроллинг – как инструмент системного анализа в сфере государственного социального регулирования.

Итак, сложность системы государственного социального регулирования предопределяет необходимость системного подхода к проектированию контроллинга.

По нашему мнению, основные методологические требования к методам управления социальной сферой можно сформулировать следующим образом:

1) свойство целостности управляемой системы предполагает обязательное рассмотрение ее как единого объекта с учетом его внутренних и внешних связей и ориентацией на системообразующие свойства (рис 2);

2) связи и отношения элементов, определяющие функционирование социальной сферы, должны быть структурированы и ранжированы по своей значимости. Особого внимания требуют неявные, но существенные связи и отношения;

3) управление социальной сферой как сложной системой невозможно без разграничения (по функциональным, структурным и организационным признакам) ее подсистем первого, второго и т.д. порядков в рамках целостности всей системы;

4) эффективное управление сложной системой невозможно без учета целевой направленности (общей и отдельных структурных элементов);

5) динамичная природа социальной сферы предопределяет необходимость анализа тренда и факторов ее предшествующего развития, планирования (текущего и стратегического) и прогнозирования траектории движения.

Разработка и реализация государственных социальных программ должны опираться на системный анализ, обеспечивающий принятие научно обоснованных управленческих решений. Одним из методов такого анализа и мог бы быть контроллинг. При этом он как подсистема государственного управления должен отвечать указанному выше комплексу методологических требований.[1].

Достигнутый уровень научной разработки проблем контроллинга в российской экономической науке достаточен для постановки и решения новых задач в области развития и эффективного использования данного метода управления. В частности, назрела необходимость, и сложились возможности для распространения метода контроллинга на новые сферы управления, в том числе - на сферу публичного регулирования в экономике.



Рис.2. Публичное управление процессами непрерывного взаимодействия социальной и экономической подсистем, направленного на повышение уровня благосостояния и качества жизни.

Следуя мировой практике распространения ряда рыночных механизмов на сферу государственного регулирования экономики в социальной сфере, целесообразно включить контроллинг в число рыночных инструментов, которые могут быть использованы в государственном управлении. При условии соответствующей адаптации традиционный контроллинг может быть трансформирован в контроллинг в публичном управлении.

Список литературы

1. *Бородушко И.В.* Использование контроллинга в государственном управлении // Российское предпринимательство. - 2005. - № 12 (72). - с. 15-18. - <http://www.creativeconomy.ru/articles/7267/>
2. Разумов О.С., Благодатских В.А. Анализ и синтез систем: теория и практика. - М., 2003
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. - М., 1997.

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФОНДА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Самохин А. В.

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Санкт-Петербург

Современное жилищное законодательство предусматривает возможность выбора собственниками помещений в многоквартирном доме способа формирования фонда капитального ремонта своего дома. Один из таких способов предусматривает перечисление собственниками взносов на капитальный ремонт дома на счет регионального оператора, который создается органами власти субъекта Российской Федерации. Особенностью этого способа является то, что взносы собственников всех домов накапливаются в одном (региональном) фонде, а их использование осуществляется в соответствии с региональной программой капитального ремонта многоквартирных домов. Региональная программа капитального ремонта включает [1]:

- перечень всех многоквартирных домов, расположенных на территории субъекта Российской Федерации (кроме аварийных и подлежащих сносу);
- перечень услуг и (или) работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах;
- плановый период проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах;
- иные сведения по усмотрению субъекта Российской Федерации.

Важным вопросом при таком способе формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов является очередность проведения ремонта. В процессе формирования региональной программы такая очередность устанавливается исходя из критериев, которые установлены законом субъекта Российской Федерации и могут быть дифференцированы по муниципальным образованиям. В первую очередь в региональной программе должен быть предусмотрен капитальный ремонт тех домов, которые нуждались в нем на дату приватизации первого жилого помещения (если к моменту составления региональной программы ремонт в них так и не был проведен). [1].

Региональная программа капитального ремонта многоквартирных домов в Санкт-Петербурге, к примеру, включает 21 927 МКД, срок ее реализации – 25 лет [3]. Очередность проведения капитального ремонта определялась на основе оценки состояния дома, физического износа конструктивных элементов или инженерного оборудования и продолжительности их эксплуатации. При выявлении аварийного состояния отдельных элементов, дом включался в краткосрочный план реализации региональной программы на 2014 год. Таких домов в краткосрочном плане 1357 [2].

Особенностью этого способа формирования фонда капитального ремонта многоквартирных домов является аккумулирование средств всех собственников, т.е. средства собственников конкретного дома могут быть использованы на ремонт других домов, а их собственный дом будет отремонтирован в установленные региональной программой сроки и также с использованием средств собственников других домов.

Другой способ предусматривает накопление средств на специальном счете конкретного дома. Открыть такой счет в банке может юридическое лицо, которое назначено собственниками в качестве владельца этого счета. Отметим, что средства собственников, находящиеся на специальном счете, защищены от нецелевого использования:

- они не являются собственностью владельца счета, и на них не может быть обращено взыскание по его обязательствам, не относящимся к капитальному ремонту МКД;
- если владелец специального счета будет признан банкротом, средства на счете не включаются в конкурсную массу.

Кроме того, предусмотрена защита в виде надежности держателя счета – он может быть открыт в российских кредитных организациях, которые обладают собственным капиталом в размере не менее 20 млрд. рублей и указываются в ежеквартально размещаемой Центральным банком РФ информации. [1]

Особенностью этого способа является то, что средства со специального счета могут расходоваться на проведение капитального ремонта только того дома, собственники помещений в котором сформировали фонд капитального ремонта на этом счете, и не могут быть направлены на капитальный ремонт других домов. Кроме того, средства со специального счета могут использоваться при необходимости для проведения работ по капитальному ремонту, даже если планируемый региональной программой срок проведения этих работ еще не наступил.

И при первом, и при втором из описанных выше способов формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома собственникам может быть предоставлена финансовая поддержка со стороны государства и муниципалитетов. Возможность предоставления такой поддержки предусмотрена Жилищным кодексом Российской Федерации, однако порядок ее предоставления пока не установлен. По нашему мнению, необходимо урегулировать этот вопрос документом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, в котором будут прописаны цели, порядок и условия предоставления субсидий на капитальный ремонт многоквартирных домов из региональных и муниципальных бюджетов. В качестве целей могут рассматриваться не только непосредственно капитальный ремонт многоквартирного дома, но и разработка проектной документации, проведение энергоаудита дома (для обеспечения в ходе ремонта мер по повышению его энергоэффективности). Порядок предоставления субсидии должен предусматривать принятие решения о субсидировании до начала ремонта многоквартирного дома, чтобы собственники имели возможность определить, в случае необходимости, размер кредита. В качестве условий целесообразно указать необходимость финансирования капитального ремонта собственниками помещений в доме за счет собственных или заемных средств, обеспечение в результате ремонта уровня безопасности проживания, соответствующего требованиям технических регламентов, достижение требуемого уровня энергоэффективности дома, выбор подрядчика по капитальному ремонту на конкурсной основе.

При первом способе срок проведения ремонта устанавливается в региональной программе, при втором можно провести ремонт по фактической потребности, однако у собственников может быть недостаточно собственных средств и им потребуется кредит. Такой кредит, по нашему мнению, может быть выдан на следующих условиях:

- размер собственных средств, направляемых на капитальный ремонт многоквартирного дома, должен составлять не менее 10% стоимости ремонта;
- сумма ежемесячных платежей собственников на капитальный ремонт дома должна превышать ежемесячный платеж по кредиту на 10%;
- собираемость платежей должна быть не ниже 90%.

В настоящее время значительная часть многоквартирных домов требует неотложного ремонта, осуществить который одновременно невозможно, поскольку создание фондов капитального ремонта только начато, поэтому потребность в кредитовании будет возрастать. Для поддержки граждан, стремящихся отремонтировать свой дом вовремя, может быть предусмотрена возможность получения гарантий по кредитам в рамках государственных гарантийных агентств. Такие агентства могут создаваться на федеральном или региональном уровне, предоставляемые ими гарантии могут покрывать до 80% кредита. Поручительство может предоставляться на платной основе, например, 1-2% от суммы поручительства.

С использованием гарантийных агентств финансирование капитального ремонта многоквартирных домов осуществляется следующим образом:

- ТСЖ, ЖСК или управляющая организация обращаются в государственное гарантийное агентство с ходатайством от имени собственников помещений в многоквартирном доме о предоставлении гарантий по кредиту на капитальный ремонт дома;
- банк предоставляет кредит на капитальный ремонт дома юридическому лицу, управляющему домом, которое, в свою очередь, перечисляет банку платежи по кредиту;
- гарантийное агентство предоставляет банку гарантии по кредиту;
- за счет накопленных на специальном счете средств, полученного в банке кредита и субсидий из бюджета финансируется капитальный ремонт многоквартирного дома.

Использование такого способа финансирования позволит гражданам провести капитальный ремонт своего дома раньше, чем это предусмотрено региональной программой, а средства, затраченные ими на уплату процентов по кредиту, будут возвращены за счет экономии на эксплуатационных расходах, поскольку текущее содержание дома в технически неисправном состоянии обходится дороже.

Решение о выборе способа формирования фонда капитального ремонта многоквартирного дома принимают собственники жилых и нежилых помещений в нем, при этом целесообразно учитывать особенности этих

способов, которые изложены выше, а также возможность отремонтировать свой дом в необходимые сроки с привлечением кредита.

Список литературы

1. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ.
2. Краткосрочный план реализации региональной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Санкт-Петербурге на 2014 год. URL: <http://www.gilkom-complex.ru>
3. Постановление Правительства Санкт-Петербурга № 84 от 18.02.2014 «О региональной программе капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме в Санкт-Петербурге».

УПРАВЛЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ В МЕБЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Сухоруков А.В.

Саратовский государственный технический университет имени Ю.А.Гагарина

Постоянно изменяющиеся потребности рынка, ориентация производства товаров и предоставления различных услуг на индивидуальные потребности заказчиков и клиентов, непрерывное совершенствование технических возможностей предъявляют всё более возрастающие и жёсткие требования к организации высоко динамичной адаптивной деятельности современных мебельных предприятий. В условиях, когда организационная структура предприятия усложняется, деятельность становится всё более многопрофильной, увеличивается число корпоративных связей с партнерами. В этих условиях применение концепций цепочки ценностей и цепочки создания добавленной стоимости для анализа эффективности деятельности становятся просто необходимыми.

Так при горизонтальной интеграции мебельного бизнеса, объединяющей производство родственных или близких типов продукции, выделяются общие научно-проектные, заготовительные, сбытовые центры, которые, в принципе, могут вести и самостоятельную коммерческую деятельность.

При более тесной координации процессов при производстве и реализации мебели наблюдается стремление к вертикальной интеграции функций цепочки создания добавленной стоимости, когда предприятиями, охватываются виды деятельности поставщиков, субподрядчиков, дистрибьюторов и включаются в управляемую цепочку процессов. В таких ситуациях возникает потребность в координации выполнения функций на уровне поставщиков, производителей и потребителей, когда могут формироваться сквозные цепочки для управления поставщиками. Как результат состав функций цепочки создания добавленной стоимости для различных, возможно и родственных предприятий может существенно отличаться. В связи с чем встает задача обоснования решений по структуре видов деятельности мебельного бизнеса.

Общепризнано, что основой для определения структуры видов деятельности предприятия является концепция цепочки создания добавленной стоимости (value-added chain), разработанная М. Портером. Она включает в себя последовательность функций «центров ответственности» в том порядке, как они выполняются при создании конкретного вида потребительной стоимости. Например, типичными функциями цепочки создания добавленной стоимости для мебельного предприятия являются функции закупки, производства, продажи, доставки и оказания послепродажных услуг. Выполнение каждой из функций в цепочке создания добавленной стоимости, с одной стороны, связано с формированием затрат, с другой стороны, с получением дополнительных потребительских качеств создаваемого объекта представляющих ценность для потребителя.

Достаточно быстрый рост демонстрируют сегменты мебельного бизнеса с вертикально интегрированной системой управления (например, «Шатура-мебель») и модульные системы управления (сеть «ИКЕА»). Высокая конкуренция между производителями (в особенности не вертикально интегрированными) приводит к тому, что главным дисциплинирующим инструментом внутри модульной организации является возможность разрыва соглашения (прекращения заказов со стороны ключевого участника).

Входящие в вертикально интегрированные и модульные сети производители обладают различными стимулами и возможностями, а также следуют разным стратегиям модернизации. Стимулы к модернизации в цепочках с модульной или рыночной координацией могут быть даже выше (в связи с более высокой конкуренцией), однако ресурсы для модернизации очевидно ниже, поскольку производство деталей, и особенно сборка мебели как таковые являются наименее прибыльными участками в цепочке создания стоимости. Поставщики продукции для вертикально интегрированных компаний и розничных сетей по оценке заказчиков придают «слишком большое» значение вопросам обновления и международной сертификации продукции, и

напротив, «недооценивают» вопросы качества, надежности поставок и уровень издержек. Иными словами, без модернизации путем смены места в цепочке создания добавленной стоимости отечественные производители мебели вынуждены осуществлять политику экономии издержек.

Группа вертикально интегрированных компаний, делающих ставку на модернизацию путем смены положения в цепочке, напротив, ориентирована на обновление продукции и агрессивные рыночные стратегии. Вместе с тем, недостаточное внимание уделяется оптимизации производственного процесса и вопросам управления издержками. Обращает на себя внимание, что головные компании вертикально интегрированных фирм не только не уделяют большого внимания возможностям экономии издержек, но и зачастую не обладают достаточной информацией об уровне, структуре и основных факторах издержек конечной продукции, что создает потенциальные угрозы повышению конкурентоспособности по сравнению с зарубежными розничными сетями.

Несмотря на различие рассмотренных типов цепочек, они обладают важным общим свойством. При наличии сравнительных преимуществ, связанных с доступными природными ресурсами (железная руда, лес), сохраняются острая необходимость модернизации конечных звеньев цепочек добавленной стоимости. Прежде всего, речь идет о стимулировании НИОКР, развитии дизайна, маркетинга, формировании и продвижении на рынок продукции под собственными брэндами. Считаем, что в качестве основы разработки методологии для обоснования конфигурации отечественного мебельного бизнеса необходимо использовать процессный подход, который нацелен на управление сквозными цепочками выполняемых функций, как единым целым. При его применении акценты смещаются с управления отдельными ресурсами и центрами затрат предприятия на управление бизнес-процессами, связывая воедино деятельность взаимодействующих отдельных подразделений предприятия. Так, при традиционном, функциональном подходе в одном и том же центре затрат (функциональном подразделении) организовано управление множеством подчас не связанных между собой функций по обслуживанию разных типов бизнес-процессов. В отличие от него, в процессном подходе функции разных центров затрат исследуются с позиции их совместного использования в общих бизнес - процессах. Например, склад выполняет функции поступления материальных ценностей, хранения и выдачи их для последующего использования. При функциональном подходе перечисленные функции рассматриваются обособленно от функций закупки и производства. В процессном же подходе каждая из указанных функций включается в соответствующий бизнес-процесс: функция поступления материальных ценностей на склад будет последней функцией бизнес-процесса закупки, функция выдачи материальных ценностей со склада будет первой функцией производственного бизнес-процесса, а функция хранения будет внутренней функцией процесса поддержания запасов на складе. В этом случае речь идёт об оптимизации и практической реализации системных свойств мебельного бизнеса на более высоком качественном уровне. Так как для функционального подхода характерна концентрация на оптимизации выполнения подразделением собственно своих функций, а для процессного подхода - задача усложняется поиском путей оптимизации взаимодействия функций. Например, изменение в организации функции складирования может привести к существенному изменению функции закупки и транспортировки.

Для реализации процессного подхода на мебельных предприятиях необходимо создавать специальные процессные подразделения, например, службы логистики, которые управляют выполнением взаимодействующих функций разных центров затрат используя принципы построения систем менеджмента качества, предложенные в стандартах МС ИСО серии 9000 версии 2000, цикла P-D-C-A (Plan-Do-Check-Act), цикла Деминга, принципы построения BSC (Balance Score Card), разработанные Нортон и Капланом, принципы управления проектами, мировой опыт в области построения систем менеджмента и улучшения деятельности предприятий. Показатели процессов необходимо интегрировать в общую систему управленческого учёта предприятия, а систему планирования деятельности – в систему стратегического планирования. При этом речь идёт о важности использования клиенто – ориентированного принципа организации мебельного бизнеса, т.е. о создании торгово-закупочных компаний с сильной диверсификацией (разнообразием) по клиентской базе, но с централизованными функциями закупки, логистики, складского хранения; проектных организации, выполняющих уникальные проекты для каждого клиента.

Для эффективного управления логистическими потоками мебельного предприятия необходимо определить этапы создания потребительской ценности и обеспечить согласование ценностей для потребителя и производителя. Эффективной деятельностью организации можно считать лишь тогда, когда ценность потребителя и ценность производителя равны, такое соотношение говорит о конкурентоспособности предприятия, о том, что создавая ценность предприятие стремится произвести продукцию высокого качества при минимальных затратах на производство.

Список литературы

1. Авдашева С.Б., Буданов И.А., Голикова В.В., Яковлев А.А. Модернизация российских предприятий в цепочках создания стоимости на примере трубной и мебельной промышленности России // Экономический журнал ВШЭ.2005.№3.С.361-376.
2. Джордж С., Ваймерскирх А. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях.(TQM). - СПб.:Виктория-плюс,2002.
3. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. - М.: ИНФРА-М, 2004.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Чернышев М.А., Молотова М.И.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Среди комплекса проблем государственного и муниципального управления особую роль играет проблема управления человеческими ресурсами, основная идея которого состоит в том, чтобы развивать желание и умение каждого работника работать с максимальной отдачей, мотивировав его и сделав так, чтобы он оказался в такой организационной позиции, где его возможности и квалификация использовались бы максимально полно.

Практика управления человеческими ресурсами направлена на то, чтобы привлекать, отбирать, продвигать, вознаграждать, использовать, развивать, удерживать работников в соответствии со стратегией деятельности учреждения, потребностями работников и принципами справедливости. Современные технологии развития требуют нового отношения к работе по управлению человеческими ресурсами.

Рассмотрим основные элементы системы управления на примере ГБУСО «Краевой центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов». Центр является правопреемником прав и обязанностей государственного учреждения «Краевой центр социального обслуживания населения» и государственного учреждения социального обслуживания «Ставропольский центр социального обслуживания населения». Учреждение находится в ведомственном подчинении министерства труда и социальной защиты населения Ставропольского края, которое осуществляет функции учредителя. Министерство имущественных отношений Ставропольского края исполняет полномочия органа по управлению государственным имуществом. В своей деятельности Центр руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными законами Российской Федерации, международными правовыми актами, в отношении которых Российская Федерация приняла обязательства, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, нормативными правовыми актами Ставропольского края, приказами и распоряжениями министерства труда и социальной защиты населения Ставропольского края, министерства имущественных отношений Ставропольского края, настоящим Уставом.

Центр является некоммерческой организацией, вправе заниматься предпринимательской и иной, приносящей доходы деятельностью, не противоречащей законодательству Российской Федерации, Ставропольского края, в случае, если это служит достижению целей, для которых он создан. Со вступлением в силу 83 федерального закона от 8 мая 2011 года поменялся тип учреждения – оно стало бюджетным. У Центра расширились возможности осуществлять приносящую доходы деятельность, но лишь постольку, поскольку эта деятельность служит достижению уставных целей учреждения.

Предметом деятельности Центра является социальное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов, улучшение жилищных условий граждан пожилого возраста (55 лет для женщин, 60 лет для мужчин).

Целью деятельности Центра является:

- предоставление социально-бытовых, социально-медицинских, социально-психологических, социально-педагогических, социально-экономических, социально-правовых и других услуг;
- обеспечение жилыми помещениями в специальном доме граждан пожилого возраста.

Основными направлениями деятельности Центра являются:

- выявление граждан, нуждающихся в социальном обслуживании и определение конкретных форм социального обслуживания (социальное обслуживание на дому, полустационарное социальное обслуживание, срочное социальное обслуживание и др.) с учетом индивидуальных потребностей;

- привлечение государственных, муниципальных и негосударственных органов, организаций и учреждений (здравоохранения, образования, службы занятости и др.), а также общественных и религиозных организаций и объединений (ветеранских, инвалидов, комитетов Общества Красного Креста, ассоциаций многодетных, неполных семей и др.) к решению вопросов оказания социальной поддержки населению и координация их деятельности в этом направлении;

- внедрение в практику новых форм и методов социального обслуживания в зависимости от характера нужды населения в социальной поддержке и местных социально-экономических условий;

- предоставление жилых помещений в специальном доме гражданам пожилого возраста (55 лет для женщин, 60 лет для мужчин);

- проведение мероприятий по повышению профессионального уровня работников Центра.

Проведенный анализ результатов деятельности Центра позволяет сделать следующие выводы: в 2012 году социальными работниками и медицинскими сестрами отделения оказано 100 тысяч 825 услуг, что почти на 14% больше уровня 2011 года, количество оказанных гарантированных услуг увеличилось на 13%, дополнительных – на 21%. Столь стремительная положительная динамика является следствием активизации работы по предложению услуг клиентам с учетом их нужды и состояния здоровья; усилением мероприятий по выявлению клиентов, нуждающихся в социально-медицинском обслуживании. Клиенты срочной службы в 2012 году получили 16 тысяч 667 услуг, что на 1,5% больше по сравнению с 2011 годом. Увеличение показателей работы отделения наблюдаются по таким пунктам как: социально-бытовая помощь - на 26 %; социально-правовая помощь - на 8,5%; услуги по доставке горячих обедов - на 21 %; услуги пункта проката инвалидно-реабилитационной техники - на 43%.

Рост показателей по предоставлению гражданам социально-правовой помощи связан с расширением спектра деятельности отделения, появлением новых направлений работы.

Анализ системы управления персоналом позволил сделать вывод, что в ней проработаны не все ее основные элементы. Кроме этого, учреждение не обладает необходимым потенциалом для выполнения возложенных на него обязанностей. Фактическая численность работников на конец 2012 года составляет 74% от количества ставок по штатному расписанию. Одной из важных проблем учреждения была и остается текучесть кадров. Увольняются не только работники, устроившиеся на работу в Центр несколько месяцев назад, но и те сотрудники, которые составляли костяк социальной службы, проработавшие в сфере социального обслуживания многие годы. Так, за 2012 год – принято на работу 60 человек, а уволено – 54 человека. Основными причинами увольнений социальных работников является по-прежнему низкий уровень заработной платы, отсутствие льгот на проезд в общественном транспорте.

Кроме того, за исследуемый период изменился и качественный состав сотрудников учреждения, отражающий структуру работников компании по полу, возрасту и уровню образования. Исследования показывают, что изменения затрагивали в основном наиболее опытных работников. Снижение доли служащих со стажем от 10 до 15 лет и от 5 до 10 лет, говорит о том, что сотрудники немотивированны на работу. При этом, молодые сотрудники получившая высшее образование, но не имеющие опыта, не могут рассчитывать на должностной рост и уровень оплаты, что и приводит к сокращению их доли.

Одной из серьезнейших причин текучести кадров является психологический дискомфорт на рабочем месте, что естественно не может положительно сказываться на их результатах деятельности.

Вовлечение людей в процесс разработки и реализации стратегий, программ и планов, мотивация, оценка возможностей, повышение квалификации, расстановка по функциональным позициям, организация коммуникации, оценка результатов деятельности все это – предмет специальной работы, связанной с организационным развитием и управлением человеческими ресурсами. В рамках решения данной проблемы на наш взгляд важно разработать кодекс этики служащих государственного учреждения, разработать систему адаптации нового сотрудника и рассмотреть возможность применения современных механизмов мотивации.

Правильный подбор специалистов - необходимое условие успешного управления работой организации. Новый сотрудник должен освоиться, принять правила, диктуемые режимом труда, спецификой организации, сложившимися в ней традициями и межличностными связями. Именно в начальный период закладывается отношение новичка и к коллективу, и к организации, формируется мотивация труда на новом месте. И если этот процесс не будет успешным, усилия, затраченные на подбор специалиста, пропадут зря. Процедуры адаптации персонала призваны облегчить вхождение новых сотрудников в жизнь организации. По результатам проведенного исследования, в ГБУСО «Краевой центр социального обслуживания граждан пожилого возраста и инвалидов» индекс удовлетворенности равен 0,2, что говорит о среднем уровне адаптивности, граничащем с низким. Для проведения оценки уровня адаптации по завершении установленного срока (испытательного срока) мы разработали пакет документов для адаптации

нового сотрудника, включающий карту контроля введения в должность, памятку для нового сотрудника и карту профессиональной адаптации.

Как показал проведенный анализ, в учреждении недостаточно внимания уделяется вопросам оценки и мотивации персонала. Для решения данной проблемы предлагается внедрить факторную систему оценки сотрудников. Оцениваемые характеристики: организаторские способности, работоспособность, отношение к коллективу, количественные показатели подразделения, управление ресурсом образованности. На основе оценки с помощью факторной модели определяется размер мотивационных выплат сотруднику. Главной целью в данном случае является увеличение индивидуального вклада каждого работника в достижении согласованных целей учреждения и его сотрудников на основе постоянного развития и максимально полной реализации трудового потенциала

На основе выявленных проблем и внедряемых изменений мы предлагаем изменить корпоративную культуру и закрепить основные ее элементы в письменной форме в корпоративном кодексе государственного учреждения. В настоящее время разработка профессионального этического кодекса является важнейшей задачей для всех организаций. Его нормами руководствуются в своей деятельности представители любой профессиональной группы, и от его соблюдения во многом зависит репутация и авторитет организации.

Таким образом, конечный эффект от внедряемых мероприятий положительно скажется на деятельности сотрудников центра, а усилия его руководства по поддержанию и дальнейшему усилению достигнутых результатов позволят сформировать прочную основу работы учреждения в будущем.

Список литературы

1. Кирсанов С.А. Организация местного самоуправления. / С. А. Кирсанов, Е. В. Зарукина, Т. Ю. Саменова; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т" (Инжэкон). Санкт-Петербург, 2006.
2. Вильчинская О.В., Чагина А.В., Храбров Е.А. Организационно-правовые вопросы информационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления // Казанская наука. 2012. № 9. С. 56-59.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Литке М.Г.

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ), г. Челябинск

В настоящее время Правительством РФ и руководителями регионов в рамках формирования национальной инновационной экономики все большее внимание уделяется необходимости инновационного развития предприятий. Для этого на уровне государства, а также территориальных образований и отдельных хозяйствующих субъектов утвержден ряд нормативных актов и целевых программ, фондов, направленных на стимулирование инновационных процессов в стране. Кроме государственного значения, успешно реализованные инновационные проекты являются важнейшим фактором поддержания конкурентоспособности предприятий и роста их стоимости. В то же время, недостаточный уровень финансирования в инновационное развитие предприятий приводит к их техническому и технологическому отставанию от конкурентов, а, следовательно, к снижению финансовых результатов производственной деятельности.

В современных экономических условиях, когда высока неопределенность коммерческого успеха, велики затраты финансовых ресурсов, предприятиям целесообразно ориентироваться на перспективные инновационные проекты, а государству эти проекты поддерживать. Распределение бюджетных средств, как наиболее весомая часть поддержки инновационного бизнеса зависит, прежде всего, от инструментального механизма оценки перспективности инновационных проектов и, самое главное, от их значимости с точки зрения экономики на всех ее уровнях (макро-, мезо- и микро-). Субъективизм системы отбора, неопределенность критериев при оценке качества и приоритетности инновационных проектов являются своеобразными ограничителями результативности целевых программ. Сложность определения объектов поддержки обусловлена многообразием инновационных проектов, отличием в уровнях их инновационности, многофакторностью социально-экономических эффектов в среде реализации, различными возможностями поддержки на различных уровнях экономики. В этой связи актуальной является задача формирования комплексного подхода к многокритериальной управленческой оценке инновационных проектов с позиции макро-, мезо- и микроэкономических уровней.

Многообразие направлений, в рамках которых могут быть сгруппированы критерии, позволяющие оценить инновационный проект с позиции целесообразности его поддержки и реализации, обуславливает необходимость

разработки комплексного подхода в целях упорядочения данной предметной области. При этом речь должна идти о многокритериальном мониторинге, позволяющем оценивать качество проекта не на заключительной стадии, а в процессе его проработки.

Таким образом, оценка привлекательности инновационного проекта предполагает использование, как правило, совокупности качественных и количественных показателей. Это связано с тем, что экономическое содержание каждого показателя различно, они отражают разные стороны инновационного проекта и ни один из них не может дать комплексной оценки. Поэтому, только расчет совокупности показателей и их анализ позволяет принять обоснованное инвестиционное решение. Также целесообразно отметить недостаток предварительной априорной информации и высокую степень её неопределенности на прединвестиционном этапе – данный момент также осложняет работу экспертов в процессе мониторинга проектов.

Исходя из отмеченного выше, можно констатировать целесообразность разработки системы критериев для оценки инновационных проектов. Данная система должна позволять учитывать высокую неопределенность, недостаток априорной информации на этапе мониторинга, а также наличие значимых качественных характеристик проекта. Выдвигаемые субъектами поддержки критерии при отборе проектов напрямую зависят от их интересов, то есть, чем больше проект удовлетворяет эти интересы, тем более он привлекателен. В силу высокой актуальности, с одной стороны, а также неопределенности и высокой степени риска, с другой, инновационная деятельность должна поддерживаться, и поддерживается государством, в связи с чем, возникает резонный вопрос – а все ли инновации должны поддерживаться именно на государственном уровне? Как уже отмечалось автором в [2] всё многообразие видов инновации можно разделить на три типа:

- базисные (стратегические, системообразующие) – появление новой системы;
- улучшающие (локальные – оперативно-тактические) – направленные на совершенствование используемой технологии;
- обеспечивающие (организационные и инфраструктурные, управленческие) – создание возможности использования текущего инновационного потенциала.

Улучшающие инновации создают возможность повышения эффективности функционирования базисной технологии, а обеспечивающие – создают условия реализации этих возможностей. При этом данная группа инноваций в состоянии лишь продвигать развитие соответствующей системы в сторону достижения ее инновационного потенциала.

Для обеспечения дальнейшего развития технологической системы в целом и повышения ее эффективности необходимо изменение самого принципа получения желаемых результатов, то есть сущностных характеристик используемой технологической системы, что связано по своей сути с исчезновением старой и возникновением новой технологической системы. В общем случае, такие (базисные) инновации – ресурсоемки и обладают наивысшей степенью неопределенности результатов в связи со своей уникальностью.

По нашему мнению все типы инноваций и реализующие их инновационные проекты требуют поддержки со стороны государственных органов управления, что существенно ускорит динамизм эффективного развития как экономики в целом на макроуровне, так и региона на мезоуровне. Однако уровни и механизмы поддержки и регулирования «улучшающих», «обеспечивающих» и «базисных» инноваций должны отличаться. Поддержка обеспечивающих и улучшающих инноваций применительно к малому и среднему бизнесу – это, задача, преимущественно, государственных органов мезоуровня. Базисные же инновации, требуют дополнительного рассмотрения и поддержки на макроуровне.

В свою очередь, если речь идет о государственной поддержке инновационного бизнеса, то основная, глобальная цель такого рода поддержки – социально-экономическое развитие страны в целом и регионов в частности. Следовательно оценка инновационного потенциала проекта должна осуществляться как с позиции макро- так и с позиции мезо- уровней. А так как любой конкретный проект предполагает совершенно конкретное проектное решение, а его успех зависит от характеристик конкретного проекта и его команды, есть необходимость при оценке учитывать и микроуровень. Именно с этих позиций нами разработана система категорий инновационного проектирования и введена категория «инновационный потенциал проекта», как объект управленческой оценки [3] (Рисунок 1).

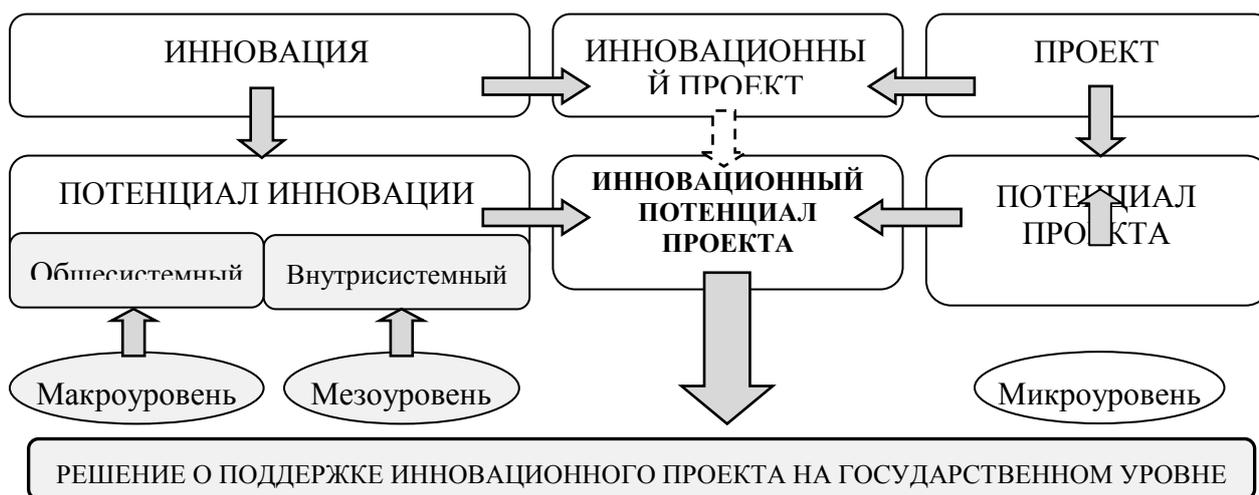


Рис.1. Категорийная система оценки и управления инновационным развитием

Как уже было отмечено выше в процессе выбора инновационного проекта для поддержки эксперт, прежде всего, оценивает потенциал собственно самого проекта (на микроуровне), который согласно системе категорий представляет собой совокупность технологического и социально-экономического потенциалов, а также потенциала коммерческой эффективности и коммерциализуемости проекта. В случае, если предполагается оценка инновационного проекта, то в качестве его результата предполагается динамичный рост эффективности объекта инновационной деятельности, следовательно, необходимо учитывать инновационную составляющую, а именно потенциал самой инновации.

Как уже было отмечено в [3] (рис. 1), «потенциал инновации» это системная категория, состоящая из двух составляющих: общесистемного и внутрисистемного потенциалов. Общесистемный потенциал инновации отражает внешнюю эффективность проекта на макроуровне. Внутрисистемный потенциал инновации предполагает эффективность проекта на мезоуровне.

В соответствие с предложенным подходом инновационный потенциал проекта можно представить в виде совокупности потенциала инновации и потенциала конкретного проекта реализации этой инновации.

Таким образом, для обеспечения комплексной оценки инновационного потенциала проекта нами была разработана обобщенная иерархическая модель многокритериальной оценки инновационных проектов (Рисунок 2)

Указанная модель является основной при определении целесообразности поддержки инновационного проекта из источников мезоуровня, поскольку фокусирует внимание не только на потенциале проекта как такового, но и на проектном потенциале инновации с позиции макроуровня и, что самое важное, мезоуровня.

Следует отметить, что представленная модель (Рисунок 2) системно и комплексно отображает многокритериальность понятия инновационный потенциал проекта (Рисунок 1). Значение этой категории для экономической оценки и управления инновационными проектами заключается в том, что определяя целесообразность поддержки инновационного проекта из различных государственных источников (мезо- и макро- уровней), необходимо оценивать не только социально-экономический потенциал данного проекта, но и потенциал инновации, заложенный в данный проект при распространении ее результатов в рамках конкретного региона и за его пределами.

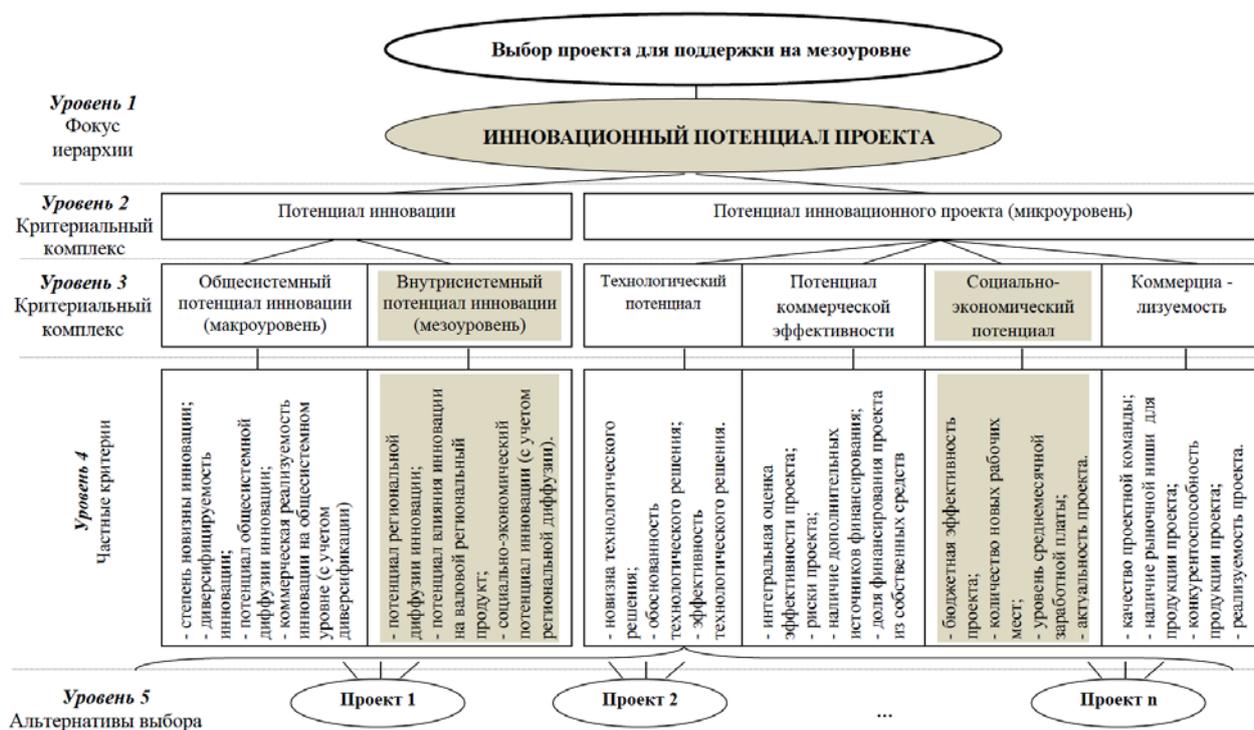


Рис.2. Обобщенная иерархическая модель многокритериальной оценки инновационных проектов

Таким образом, полученная модель имеет иерархический вид, является многокритериальной и имеет в своем составе качественные (лингвистические) критерии, что конкретизирует требования к выбору метода многокритериальной оценки проектов.

Список литературы

1. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов./Р. Брейли, С. Майерс – М.: Олимп-Бизнес – 2007.
2. Литке М.Г. Управление инновационным развитием: региональный целевой подход. /Литке М.Г., Баев Л.А.// Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2009. – Вып. 4. - № 41 (174).
3. Литке М.Г. К вопросу о категорийной системе оценки и управления инновационным развитием. /Литке М.Г., Баев Л.А.// Менеджмент в России и за рубежом № 3/2013 Рубрика «Теория Менеджмента»: Москва, 2013

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ В ПЛОСКОСТИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ГОРОДА РОСТОВА-НА-ДОНУ

Темирканова А.В., Анопченко Р.Ю.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Постановка вопроса в плоскости эколого-экономической устойчивости крупного города связана с тем, что под угрозой находится не только экологическое, но и социальное равновесие. Ведь несмотря на рост объемов производства, проблемы взаимодействия природы и общества становятся все острее и острее. Форсированная ликвидация этого разрыва в рамках известных сегодня моделей развития неизбежно приведет к росту потребления всех видов природных ресурсов, а это еще больше усугубит экологическую ситуацию.

Невозможно решать экологические проблемы без комплексного решения социально-экономических проблем. Экономический механизм природопользования должен соответствовать и обслуживать природно-хозяйственные системы разных уровней, в которых наблюдается наиболее оптимальное сочетание интересов общества как по сохранению и воспроизводству природной среды, так и по удовлетворению его материальных и духовных потребностей. Механизм реализации стратегии природопользования осуществляется на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.

Все три механизма природопользования тесно взаимосвязаны между собой. Объединяющей основой при этом является стремление общества гармонично «вписать» свою деятельность в процесс развития природной среды. Цель общества в достижении устойчивого развития пронизывает национальные, региональные, и местные уровни, однако на каждом из них решаются сугубо индивидуальные задачи, связанные с особенностями тех или иных эколого-экономических систем.

В настоящее время управление природопользованием должно быть направлено на: - снижение загрязнения окружающей среды; - сокращение потребления природных ресурсов; - не истощительное использование возобновляемых природных ресурсов; - эффективное использование первичного природного сырья; - создание экономических условий для предпринимателей; - международное сотрудничество.

В государственных программах охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов определены главные задачи в области охраны природы и рационального природопользования и основные направления природоохранной деятельности на современном этапе. В них поставлены задачи настойчиво и последовательно проводить линию на сохранение и приумножение природных ресурсов, улучшение состояния окружающей среды. Борьба за экологическую безопасность на Земле должна рассматриваться как одна из самых ответственных и благородных задач всех людей.

Ряд авторов утверждают, что сущность экономического механизма природопользования заключается в создании у природопользователей экономической заинтересованности в осуществлении природоохранных мер и экономической ответственности за нарушение установленных правил и норм природопользования.

Экономический механизм городского природопользования представляет собой совокупность финансово-экономических, социально-правовых, общественно-политических и административно-государственных инструментов регулирования процесса природопользования в городе с целью совершенствования экологической политики на уровне муниципальных образований и предприятий, ориентации на эффективное природопользование и охрану окружающей среды в городе.

Исходя из анализа отечественной и зарубежной литературы можно выявить три типа экономического механизма природопользования. Таким образом, понятие экономического механизма природопользования определяется и раскрывается с помощью следующих категорий: философской, социально-экономической, юридической и организационно-управленческой.

С позиции философской категории трактовка экономического механизма природопользования представляется как образ мышления, ориентирующий на создание условий для развития экологии с целью формирования природно-ресурсной базы для формирования общества.

Социально-экономическая трактовка предполагает рассмотрение природопользования и его процессов с точки зрения таких экономических категорий, как эффекты затрат. Для потребителей природно-ресурсной базы возникает понятие полезности использования результатов природопользования, выражающихся количественными и качественными характеристиками, которые определяют эффект пользователя как переработчика ресурсов. Полезность природопользования определяется также через категорию затрат с точки зрения социальных и экологических факторов развития общества. Такое соотношение определяет единую народно-хозяйственную и социальную эффективность механизма природопользования.

С точки зрения юридической категории экономический механизм природопользования определяет аспекты правопреемственности природно-ресурсной базы в результате ее промышленной переработки.

В основе эффективной экологической политики сегодня должны лежать два принципа:

- принятие превентивных мер, направленных на предотвращение возникновения негативных воздействий, которое всегда экономичнее, чем попытки ликвидации последних;

- комплексное использование энергетических и всех сопутствующих природных ресурсов, являющихся сегодня или в ближайшем будущем потребительными стоимостями, а также экономически выгодная утилизация всех образующихся отходов производства.

Реализация долгосрочной стратегии развития, направленной на выравнивание финансовых возможностей различных социальных групп общества, позволит поэтапно повышать социальные стандарты повседневной жизни населения и обеспечить социальную безопасность. Достижение поставленных целей предполагает одновременное и последовательное решение задач с одной стороны – по выполнению социальных обязательств государства перед гражданами, с другой стороны – по постоянному расширению для общества и каждого гражданина инфраструктуры новых возможностей для самореализации, саморазвития, собственных инвестиций граждан в своё будущее и будущее своей семьи.

В условиях реформирования экономики вопросы охраны окружающей среды приобретают особое значение. Экологическая ситуация в городе Ростове-на-Дону остается напряженной, а уровень загрязнения окружающей среды – высоким. В связи с этим возрастает актуальность разработки и реализации мер по

улучшению качества окружающей среды, рациональному использованию природных ресурсов, проведению воспитательной и образовательной работы с населением города.

Администрацией города ежегодно планируются и реализуются природоохранные мероприятия, направленные на решение приоритетных задач в сфере охраны окружающей среды и обеспечение рационального природопользования, в том числе утилизации отходов производства и потребления, оздоровление воздушного бассейна, устойчивое функционирование экологических систем, улучшение экологической обстановки на водных объектах.

Важное направление при повышении качества жизни населения — благоустройство городской среды. Первая задача — охрана окружающей среды, повышение экологической устойчивости территории.

Мероприятия в рамках повышения качества окружающей среды, должны включать:

- улучшение состояния канализационной сети (реконструкция);
- снижение количества атмосферных выбросов;
- модернизация системы утилизации отходов;
- модернизация существующих промышленных предприятий с целью снижения негативного воздействия на окружающую среду;
- постоянный мониторинг состояния окружающей среды, соответствия ее установленным параметрам и нормативам.
- планирование комплекса экологических программ, продолжение реализации «Целевой программы охраны окружающей среды города Ростова-на-Дону», «Программы комплексного развития системы инженерной инфраструктуры города Ростова-на-Дону», «Городской целевой программы поэтапного создания новой системы обращения с отходами в городе Ростове-на-Дону».

Вторая задача — обеспечение комфортной городской среды:

- развитие газификации и освещения;
- улучшение жилищных условий населения (предоставление гражданам бюджетных субсидий для оплаты части стоимости жилищных кредитов) и т.д.;
- оказание дополнительной поддержки отдельным категориям граждан по улучшению жилищных условий (работники бюджетной сферы, молодые семьи, многодетные семьи, семьи, воспитывающие детей-инвалидов);
- продление действия «Комплексной программы жилищного строительства, строительства социального жилья и улучшения жилищных условий граждан, нуждающихся в жилье, в городе Ростове-на-Дону» и «Улучшение жилищных условий граждан с использованием средств муниципальной поддержки и ипотечных кредитов».

Важнейшее направление — повышение качества жилищно-коммунальных услуг за счет повышения эффективности управления ЖКХ и проведения социально-ориентированной тарифной политики. Мероприятия:

- установление доли ответственности сторон за исполнение обязательств по договорам управления;
- постепенное повышение доли платежей населения в покрытии затрат на содержание ЖКХ, но с учетом предоставления адресных субсидий и льгот на оплату коммунальных услуг отдельным категориям нуждающихся граждан;
- благоустройство придомовых территорий, соответствующее самым высоким требованиям с использованием элементов ландшафтного дизайна;
- обеспечение освещения всех дворов и улиц;
- создание службы с автоматизированной системой обработки информации по проблемам жилищно-коммунального хозяйства.

Для того чтобы превентивные меры могли бы успешно быть реализованы. Их надо разрабатывать одновременно в трех областях: нормативно-правовой, организационно-экономической и научно-технологической. Для повышения комфортности проживания ростовчан, Генеральным планом развития города предусмотрено создание до 2025 года на территориях городских лесов лесопарков общей площадью 1180 га в Ворошиловском, Железнодорожном, Первомайском и Советском районах, а также развитие озелененных территорий в зонах сложившейся жилой застройки. Следует отметить, что обеспечение более высокого уровня жизни населения тесно связано с необходимостью обеспечения более высокого уровня охраны окружающей среды.

Проектом Стратегического плана социально-экономического развития города Ростова-на-Дону на период до 2025 года предусмотрена, в рамках муниципальной целевой программы «Повышение качества жизни населения (на 2011-2014 годы)», разработка подпрограммы «Охрана окружающей среды в городе Ростове-на-

Дону на 2011-2014 годы», а также достижение целевых индикаторов (снижение выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников загрязнения, увеличение доли перерабатываемых отходов и др.).

Список литературы

1. Родионова Т.А. Комфорт для жизни и вопросы охраны окружающей среды. //Материалы научно-практической конференции «Стратегия социально-экономического развития города Ростова-на-Дону на период до 2025 года». Ростов-на-Дону. 2009. С. 77-82.
2. Бычкова Е.А. Региональный менеджмент: социально-экологический аспект. «Менеджмент в России и за рубежом», № 4, 2005. С. 128 – 137.
3. Глушков В.Г., д.н.г. Эколого-экономические проблемы России и ее регионов. Учебное пособие для студентов вузов, 2003.
4. Анопченко Т.Ю., Журавель В.Ф., Савон Д.Ю., Чернышев М.А., Гассий В.Ф., Пайтаева К.Т., Чалова А.И., Мошкин И.В., Темирканова А.В., Карибжанова Е.Л., Маркер Е.В., Сидорюк А.В., Темирканов А.Р. Устойчивое развитие регионов: «зеленая» экономика и модернизация – Ростов-на-Дону, 2012

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РИСКИ УРБАНИЗИРОВАННЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Григан А.М., Скибин А.С.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Изучение эколого-экономических рисков и причин их возникновения, а также возможных негативных последствий для урбанизированных территорий и населения, проживающего в городах и территориальных образованиях, охватывает круг вопросов экономического, социального и экологического благополучия, интересы всего общества. При этом проблемы обеспечения экологической безопасности корреспондируют с реализацией доктрин снижения эколого-экономических рисков здоровью населения и предотвращения экономического ущерба окружающей среды. Подобное понимание толкования данного вопроса во взаимосвязи трех начал эколого-экономической политики (снижения ущерба, достижения комфортности проживания, экологически устойчивого развития) влияет на формирование основ современной теории экономики природопользования и встраивает в ряд экологических ценностей и экономических предпочтений совокупность знаний, затрагивающих различные аспекты феномена эколого-экономических рисков. Таким образом, недостаточное внимание, уделенное в классическом понимании процессов, происходящих в системе мирохозяйственных связей, исследованию эколого-экономических рисков как явления, сопутствующего динамике воспроизводственных процессов, актуализирует различные аспекты теоретико-методологического и эмпирико-фактографического изучения рисков в контексте обеспечения устойчивого развития вообще и урбанизированных территорий, в частности.

За основу экономического понимания экологического риска примем его толкование как события, в рамках которого важно акцентировать внимание на одновременном учете нескольких альтернативных, взаимодополняющих направлений, каждое из которых имеет свои границы, изменяющиеся во времени под воздействием социально-экономических условий и естественнонаучных предпосылок их реализации на здоровье население.

Управление риском включает систему нормативно-правовых, административных и экономических механизмов, способствующих достижению минимизации воздействия с учетом социально-экологических факторов. Комплекс нормативно-правовых и административных мероприятий по снижению эколого-экономических рисков состоит в первую очередь в закреплении на государственном уровне правил экологически ориентированного поведения всех юридических и физических лиц при законодательном утверждении нормативно-правовых документов, регламентирующих их деятельность в направлении обеспечения экологической безопасности.

В состав инструментария для анализа эколого-экономических рисков соответственно входят следующие три группы расчетных методов и программ с необходимыми базами данных:

- 1) методы и программы для вероятностной оценки путей возникновения и процессов развития нежелательных событий (аварий, стихийных бедствий и катастроф);
- 2) методы и программы, описывающие последствия нежелательных событий, например выход, поведение и распространение в окружающей среде опасных веществ и механизмы поражения этими веществами организма

человека;

3) методы и расчетные программы оценки экономического ущерба и оптимизации расходования средств на предотвращение или уменьшение последствий нежелательных событий.

Задача снижения эколого-экономических рисков для здоровья населения урбанизированных территорий может быть решена посредством формирования инструментально-методической базы на основе некоторых подходов и предполагает формирование на их основе системы целенаправленных мероприятий по предупреждению возникновения рисков.

Были проанализированы и обоснованы эколого-экономические риски, уровни которых идентифицируются сценарием выбора фактографического материала, содержащего следующие группы данных: статистические характеристики по основным загрязнителям атмосферного воздуха наиболее загрязненного района города Ростова-на-Дону; результаты эпидемиологических исследований для разработки статистических параметров заболеваемости населения, необходимых для моделирования процессов возникновения рисков здоровью населения и в дальнейшем на их базе – оценки экономического ущерба; информационные массивы по всему перечню экологически зависимых заболеваний, сегментированные по зонам влияния на их распространение территориально-локализованных источников загрязнения атмосферного воздуха, что позволило сформировать гипотезу по развитию ситуации при экстраполяции рисков на остальные районы города Ростова –на –Дону и город в целом и эмпирически подтвердить теоретические представления о экономической природе потерь от возникновения ситуаций предшествующих эколого-экономическим рискам здоровью населения в крупных городах в условиях трансформирующейся экономики.

В ходе исследования были изучены вопросы возникновения эколого-экономических рисков, приводящих к экономическому ущербу здоровью и окружающей среде при нарушении допустимых пределов экологической безопасности регионов и территорий, что требует системного выявления и ранжирования опасных для здоровья человека факторов окружающей среды.

В связи с этим нами предложен перспективный подход к формированию упорядоченного вектора эколого-экономических приоритетов развития социально-экономических систем в зависимости от угроз экологической безопасности. Это позволило сегментировать природоохранные мероприятия по группам, в зависимости от решения конкретных задач по снижению эколого-экономических рисков здоровью населения. Получившие название “экологические инициативы”.

Под категорией “экологическая инициатива”, понимается набор природоохранных мероприятий, направленных на снижение эколого-экономических рисков в контексте реализации стратегии эколого-экономического развития города Ростова-на-Дону и объединяющих в себя экономически выгодные действия государственных и частных инвесторов и меры властных структур по снижению негативных последствий от нерационального участия в хозяйственной деятельности.

На наш взгляд при сегментации экологических инициатив необходимо руководствоваться идеей формирования организационно-экономического механизма управления эколого-экономическими рисками. На протяжении долгих лет при волнении научно-исследовательских работ в сфере экономики природопользования и охраны окружающей среды было сформировано понимание процесса природоохранной деятельности как процесса реализации системы экологических инициатив, объединяющих в себя экономически выгодные действия государственных и частных инвесторов и меры властных структур по снижению негативных последствий от нерационального участия в хозяйственной деятельности. Иллюстрацией данного факта может служить предложенная методика формирования перечня экологических инициатив, с помощью которой, основываясь на выявленных уровнях загрязнения атмосферного воздуха в городе Ростове-на-Дону, нами разработаны критерии их отбора в программно-целевые инструменты снижения экологического ущерба урбанизированным территориям, а именно показатели потенциального сокращения выбросов вредных веществ в атмосферный воздух, инвестиционные затраты и реальные возможности их внедрения в практику. Примером экологических инициатив, необходимых для снижения эколого-экономических рисков инфраструктуры города Ростова-на-Дону можно привести в области установки по сжиганию топлива, а именно: строительство автономного теплоснабжения с малогабаритными котлами; внедрение систем пылегазоулавливания на основе циклонно-вихревых и пенно-капельных аппаратов; повышение уровня герметизации световых проемов и теплоизоляции строительных конструкций.

Схема совершенствования эколого-экономической политики крупных городов с учетом снижения эколого-экономических рисков здоровью содержит рамочное представление эколого-экономического механизма управления рисками и базирующаяся на согласованном применении процедур статистического оценивания экономического ущерба окружающей среде, моделей управления хозяйственной деятельности и методических приемов выстраивания системы экологических инициатив, что позволит сформировать концептуальный базис

ситуационного подхода к управлению эколого-экономическими рисками.

Использование алгоритма, предполагает выполнение ряда достаточно четких последовательных процедур:

1. Построение адекватной модели зависимости «ущерб здоровью населения - загрязнение окружающей среды», оценка натурального ущерба здоровью от загрязнения окружающей среды.
2. Экономическая (стоимостная) оценка эколого-экономического риска здоровью населения
3. Выбор приоритетных направлений для обеспечения экологической безопасности.

Расчет эколого-экономического риска связанного с заболеваемостью производится отдельно для следующих возрастных групп населения: в возрасте до 3 лет, от 3 до 14 лет, от 14 до 18 лет, и с 18 лет до пенсионного возраста. Помимо этого, в ходе исследования в отдельную группу были выделены беременные женщины, проживающие в экологически неблагоприятных районах, а как следствие – имеющие большую вероятность неблагоприятного исхода родов.

Расчеты показали, что в целом по Ростовской области сумма ущерба превышает 438 млн. руб. в год. Наибольший показатель экономического ущерба здоровью от загрязнения окружающей среды получен в городах Ростов-на-Дону (130 млн. руб.), Волгодонск (25 млн. руб.) и Новочеркасск (27 млн. руб.), в районах Семикаракорский (9 млн. руб.), Аксайский (8,7 млн. руб.) и Октябрьский (7,7 млн. руб.).

Самый низкий показатель экономического ущерба здоровью от загрязнения окружающей среды получен в городах Зверево (3 млн. руб.), Миллерово (3,7 млн. руб.) и Азов (4 млн. руб.), в районах Советский (364 тыс. руб.), Боковский (395 тыс. руб.), Обливский (471 тыс. руб.). Таким образом, наблюдается резкая дифференциация между уровнями экономического ущерба по городам и районам Ростовской области.

На основании вышеизложенного, перечисленные характеристики методологии оценки риска для здоровья делают ее возможной для практического применения при выявлении опасности воздействия антропогенных загрязнений на состояние здоровья населения и обоснования медико-экологических рекомендаций по управлению качеством окружающей среды.

Список литературы

1. Анопченко Т.Ю. Эколого-экономические риски урбанизированных территорий: концепция, причины, последствия //диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / ГОУВПО "Ростовский государственный строительный университет". Ростов-на-Дону, 2008.
2. Анопченко Т.Ю., Савон Д.Ю. Ростовская область. Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы. - Москва, 2011.
3. Мурзин А.Д., Анопченко Т.Ю. Нормативно-правовые основы формирования стратегии устойчивого социо-эколого-экономического развития урбанизированных территорий //Инженерный вестник Дона. 2012. Т. 22. № 4-1 (22). С. 138.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИММИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Батищева Г.А., Хандога С.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Внешняя миграция в любой стране является важнейшим процессом, эффективное регулирование которого может способствовать решению экономических и демографических проблем. Россия по числу международных мигрантов, прибывающих в страну, занимает второе место в мире. На ее территории по данным федеральной миграционной службы в 2013 г находилось более 11 млн международных мигрантов, что составляет 7,7% населения страны. Если рассматривать трудовую миграцию, то в России по официальным данным доля иностранных работников в общей численности занятых приближается к 3,1 %, а с учетом нелегальной миграции эта цифра возрастает до 8–10 % [2].

Одним из современных методов исследования, позволяющих выявлять количественные и качественные закономерности миграционных процессов для разработки и обоснования мероприятий миграционной политики, является эконометрическое моделирование.

Для моделирования иммиграционных процессов в Россию мы использовали эконометрическую модель вида [1]:

$$\ln M_{ijt} = \alpha + \beta \cdot Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} ,$$

где M_{jt} – число людей, мигрирующих из страны i в страну j человек;
 i – индекс отправляющего региона (страны); j – индекс принимающего региона России);
 Z_{ijt} – вектор объясняющих переменных (записанных в логарифмах);
 ε_{ijt} – остатки регрессии.

При исследовании внешней миграции нами были рассмотрены факторы миграции, характеризующие экономический потенциал страны, уровень жизни населения, возможность трудоустройства, ситуацию на жилищном рынке, доступность общественных благ, транспортную инфраструктуру, демографию населения [1].

Поскольку среди международных мигрантов, прибывающих в Россию, выходцы из стран ближнего зарубежья (бывших советских республик) составляют свыше 90%, при моделировании международной миграции нами в качестве стран-доноров были рассмотрены 12 стран ближнего зарубежья (все, кроме Грузии и Туркменистана), а из остальных зарубежных стран – Китай, Германия, США и Канада.

Исходной информацией по миграции и отобраным факторам послужили данные Росстата, Федеральной миграционной службы за период 2000–2012 гг. Информация представляет собой панельные данные. Было рассмотрено 16 секций. Всего 208 наблюдений.

Расчеты проводились с использованием эконометрического пакета EVIEWS. Статистическая оценка значимости коэффициентов регрессии проводилась по t-критерию Стьюдента, оценка значимости уравнения в целом – по критерию Фишера. Проверка на автокорреляцию в остатках осуществлялась с помощью теста Бреуша-Годфри. Проверка на гетероскедастичность проводилась с помощью теста Уайта [4].

Получена следующая модель миграции:

$$\ln M_{jt} = 98,492 + 0,960 \cdot \ln M_{jt-1} + 0,039 \cdot \ln(YH_{jt} / YH_{it}) - \\ - 17,428 \cdot \ln HD_{jt} - 2,256 \cdot \ln IR_{jt} + \varepsilon_t, R^2 = 0,972,$$

где M_{jt} – число людей, мигрирующих из страны-донора в Россию, человек;
 M_{jt-1} – лаговая зависимая переменная;
 $YH_j(YH_i)$ – валовой региональный продукт на душу населения в принимающей (отправляющей) стране, руб.;
 HD_j – численность населения на 1 врача в принимающей стране (России), человек;
 IR_j – коэффициент рождаемости – число родившихся на 1000 человек населения в принимающей стране;
 R^2 – коэффициент детерминации.

Статистический анализ построенной эконометрической модели показал, что она адекватно описывает исследуемый экономический процесс. Расчетное значение F-критерия больше табличного на 5% уровне значимости. Модель характеризуется довольно высоким значением коэффициента детерминации ($R^2 = 0,972$), отсутствием гетероскедастичности и автокорреляции в остатках. Все коэффициенты регрессии статистически значимы, их знаки соответствуют экономической сущности влияния факторов, вошедших в модель, на зависимую переменную.

Экономический анализ модели миграции позволил выявить, что на приток иммигрантов в Россию оказывают влияние следующие факторы:

1) *существование устойчивых миграционных потоков*, сложившихся на территории постсоветского пространства, что подтверждается присутствием в модели лаговой зависимой переменной миграции M_{jt-1} . Миграции, имевшие место прежде, привели к формированию так называемых миграционных сетей, когда новые мигранты могут опереться на опыт и помощь своих земляков, ранее переселившихся в регион назначения.

2) *различия в уровнях жизни населения*, представленные в модели показателем YH – валовой региональный продукт на душу населения. Чем больше различия в уровнях данного показателя в России и стране-доноре – тем больше рост иммиграции. Заметим, что подавляющее большинство мигрантов приезжают в Россию из стран ближнего зарубежья, в которых среднегодовой доход на душу населения значительно ниже российского (см. Рисунок 1–2).

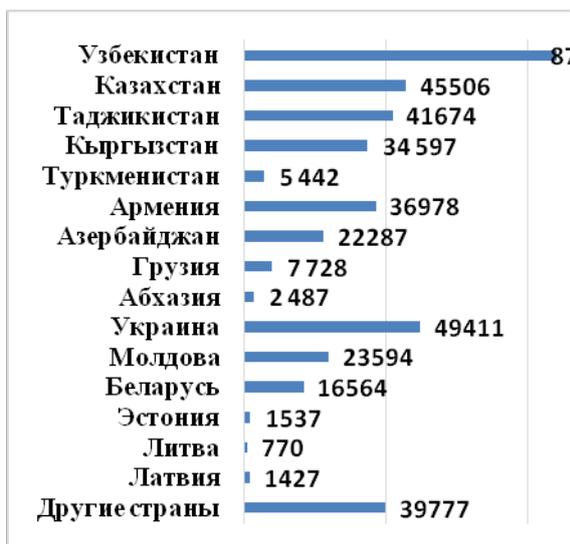


Рис.1. Иммиграция в Россию, человек, 2012 г.⁶

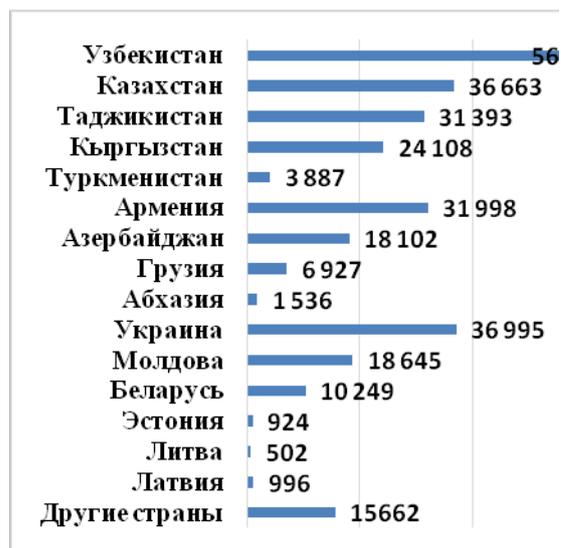


Рис.2. Сальдо внешней миграции в России, человек, 2012 г.

Для многих жителей постсоветского пространства Россия является экономически привлекательной. Сравнение среднегодового дохода на душу населения в России и странах ближнего зарубежья показывает, что во всех странах постсоветского пространства, кроме стран Балтии, данный показатель значительно ниже российского. Так, например, в Таджикистане в 2012 г. среднегодовой доход на душу населения составлял 7,1 % от среднегодового дохода на душу населения в России, соответственно в Киргизии – 7,9%, Узбекистане – 13,4%, Молдове – 16,5%, Армении – 29,1%, Украине – 27,6 % (см. Рисунок 3).



Рис.3. Среднегодовой доход на душу населения, 2012 г., тыс. долл.

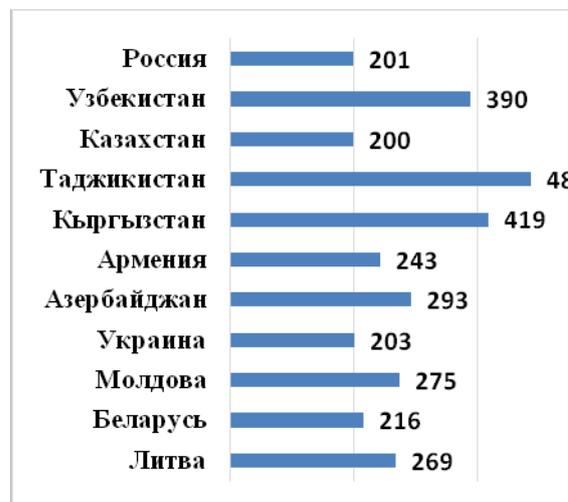


Рис.4. Численность населения на одного врача, человек, 2012 г.

3) *доступность общественных благ*, а именно. *уровень развития здравоохранения*, косвенно описываемый в модели показателем *HD*– численность населения на одного врача. Значение данного показателя в России одно из самых низких по сравнению со странами ближнего зарубежья (Рисунок 4);

4) *демографический фактор*, представленный в модели показателем *IR*– коэффициент рождаемости. Динамика изменения коэффициента рождаемости в России представлена на рис.5.

⁶Рисунки 1-6 построены авторами по данным Росстат и WorldBank

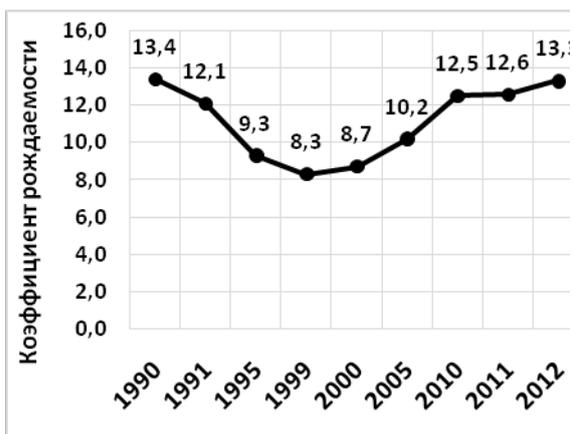


Рис.5.Динамика коэффициента рождаемости в России



Рис.6.Значения коэффициента рождаемости в странах ближнего зарубежья, 2012 г.

С 1990 по 1999 гг. в России наблюдалось падение коэффициента рождаемости соответственно с 13,4 до 8,3 родившихся на 1000 человек населения, сопровождающееся естественной убылью населения, которое продолжалось в течение 1992-2012 гг. и лишь в 2013 г. рождаемость в России превысила смертность на 24 тыс.человек [3]. За период 1990-2012 гг. естественная убыль населения достигла 13,24 млн человек. Миграционный прирост, за данный период, составивший 5,76 млн человек, позволил на 44% сгладить естественную убыль населения и частично компенсировать дефицит предложения рабочей силы.

В странах Средней Азии и Закавказья, из которых Россия имеет наибольший приток мигрантов, коэффициент рождаемости существенно выше российского (см. рис.6).

Избыток рабочей силы в странах-донорах и ее недостаток в России способствуют росту иммиграции в Россию.

Построенная модель внешней миграции может быть использована при разработке управленческих решений в области внешних миграционных процессов

Список литературы

1. Батищева Г.А., Маслова Н.П. Исследование факторов, влияющих на приток трудовых ресурсов в Ростовскую область / Г.А. Батищева, Н.П. Маслова // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. – 2012. - №4. – С. 243–248.
2. Зайончковская Ж.А. Миграция в современной России, основные тенденции и процессы[Электронный ресурс] / Ж.А. Зайончковская. – Режим доступа: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=1714#top
3. Российский статистический ежегодник. 2013 г. Стат. сб. / Росстат. – Р76 М., 2013. – 717 с.
4. Эконометрика: учебник / под ред. И.И. Елисевой. – М.: Проспект, 2009. -288 с.
5. Migration and Remittance Flows: Recent Trends and Outlook, 2013-2016 / Migration and Development Brief 21. October 2, 2013.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА АВТОСТРАХОВАТЕЛЕЙ

Тахтамышева З.Ш., Чугрин К.Г.

Институт управления и права, г.Москва

Ключевые слова: экономическая безопасность, мошенничество, устойчивое и прогрессивное развитие, коррупция, экономическая безопасность страны.

В настоящее время рынок автострахования и страхования в целом стремительно развивается.

По предварительным данным Российского союза автостраховщиков, страховые компании заключили в прошлом году сорок два миллиона шестьсот тридцать пять тысяч договоров обязательного страхования. Что на 1,7 миллиона договоров больше, чем годом ранее. То есть в 2012 году было заключено 40 миллионов 850 тысяч договоров.

В среднем прирост автопарка в России от двух до двух с половиной миллионов автомобилей в год. Так что прирост страховых договоров вполне коррелируется с ростом автопарка (данные представлены на Рисунок 1).[1]

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ ОСАГО

Источник: РСА

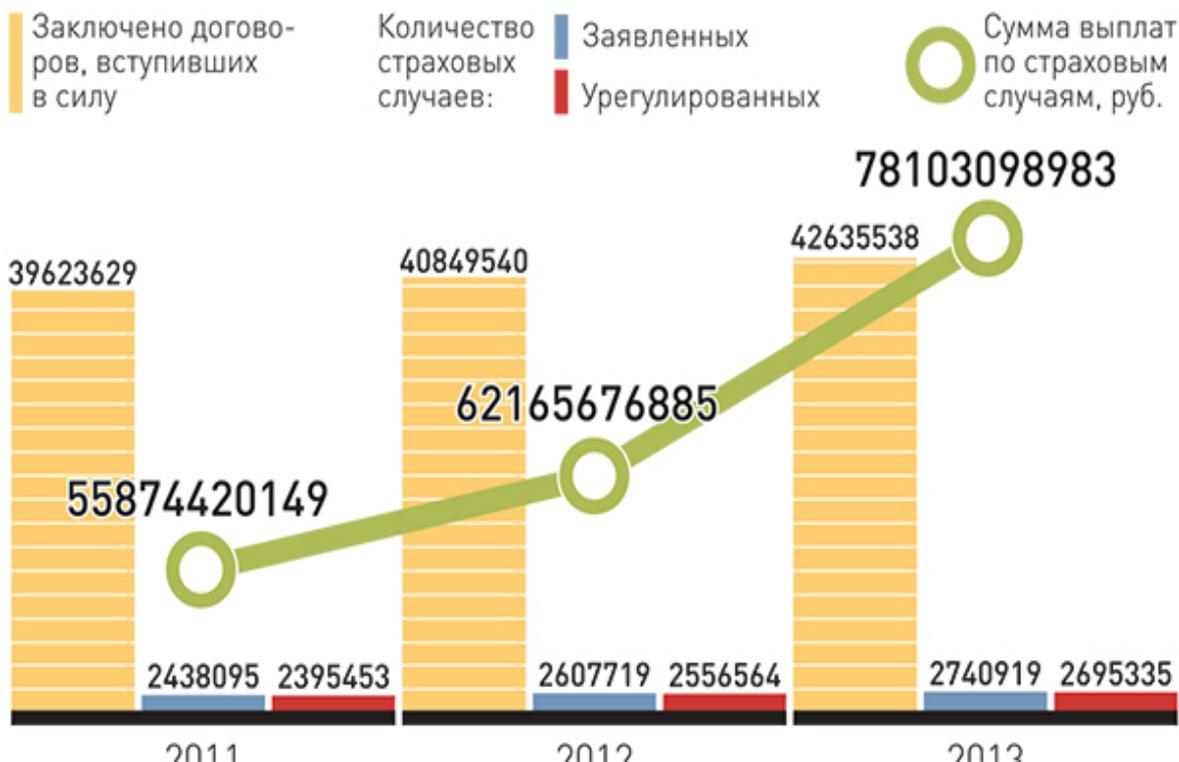


Рис.3.

К сожалению, его активному развитию мешает насыщенная экономическими преступлениями в страховой сфере среда, такие как:

1. Корруптированность в органах власти;
2. Недобросовестные страховые компании и посредники;
3. Фальшивые бланки строгой отчетности страховой продукции (полисы);
4. Не возврат бланков в страховые компании.

Данная проблема на сегодняшний день является актуальной. И при ее решении нужно заострить внимание на некоторые особенности такие, как:

1. Защита страхователя:
 - от мошенничества;
 - от недобросовестных страховщиков.
2. Предоставление гарантии того, что заключенный им договор дойдет до страховой компании и продукт не окажется фальшивым.

Индекс восприятия коррупции (срi) по России

Годы	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Значения СРi для России, баллы	2,58	2,27	2,4	2,4	2,1	2,3	2,7	2,7	2,8
Место/из (коэф.позиции)[114]	47/54 (0,9)	49/52 (0,9)	82/99 (0,8)	76/85 (0,9)	82/90 (0,9)	79/91 (0,9)	71/102 (0,7)	86/133 (0,6)	90/145 (0,6)

Таблица 1 (продолжение)

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Значения СРi для России, баллы	2,4	2,5	2,3	2,1	2,2	2,1 [110]	2,4 [111]	28 [112]	28 [113]
Место/из (коэф.позиции)[114]	126/158 (0,8)	121/163 (0,7)	143/179 (0,81)	147/180 (0,82)	146/180 (0,81)	154/178 (0,86)	143/182 (0,78)	133/174 (0,76)	127/177 (0,71)

Дать точную оценку коррупции в России невозможно, так как результаты оценивания разнятся. По данным Transparency International:Россия является одним из самых коррумпированных государств в мире, занимая 127 место из 182 государств(представлено в Табл.1). [2]

По данным опросов, проведенных Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН), коррупционное давление на российские предприятия в 2000-е годы снизилось по сравнению с его уровнем в 1990-х годах. По мнению учёного секретаря ИНП РАН Дмитрия Кувалина, это стало следствием, прежде всего, «постепенного наведения порядка в стране, что выразилось в улучшении экономического законодательства, а также в совершенствовании судебной и правоприменительной практики».[3]

Компания «PricewaterhouseCoopers» (Прайсуотерхаускуперс) выпустила «Всемирный обзор экономических преступлений». «В данном обзоре со стороны России приняло участие около 100 крупных компаний из разных отраслей экономики. Из них 54% опрошенных компаний являются полностью частными, 2% принадлежат государству.60% респондентов утверждают, что в течение последних двух лет их компании столкнулись с экономическими преступлениями. Этот показатель значительно превышает средний результат по всему миру (37%), по "большой семерке развивающихся стран" (33%) и по Восточной Европе (40%). Уровень экономической преступности в России выше, чем в Африке».

Основным видом экономических преступлений в России является:

1. Незаконное присвоение имущества
2. Коррупция со стороны чиновников

Помимо финансовых потерь компании несут нематериальный ущерб. Экономические преступления отрицательно сказываются на деловой репутации и имидже компании и ухудшают морально-психологический климат в коллективе.

В нашей стране особенно часто происходят преступления на этапе сдачи-приемки товаров или услуг. Если во всем мире, чиновники совершают преступления в 22%, то в России - в 60% случаев.[4]

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) является одним из самых распространенных продуктов, тем более его должен оформить каждый автовладелец. К сожалению никто не застрахован от покупки фальшивого полиса на рынке страхования. Согласно статистики Российского союза автостраховщиков за 2011 год было продано около миллиона фальшивых полисов (ОСАГО).Компенсировать затраты по таким полисам страховщики отказываются. К тому же использование поддельного полиса является уголовно наказуемым преступлением. Виновный может быть привлечен к ответственности по статье 327 УК РФ. При этом совершенно не важно, ошибочно была приобретена подделка или же умышленно. [5]

Более того липовые документы имеют реальные номера, только в базе данных они числятся за другими водителями.[6]

Автостархователю необходимо знать некоторые правила приобретения полиса (ОСАГО) чтобы не оказаться владельцем поддельного полиса. Один из наиболее надежных способов: проверить полис на сайте Российского союза автостраховщиков.

С 10 января 2013 года вступили в законную силу правила по взаимодействию между страховыми компаниями и брокерами по продуктам ОСАГО. Основной причиной к написанию столь важных изменений в документе послужили многочисленные случаи продаж нелегитимных полисов ОСАГО, по которым, при наступлении ДТП, потерпевшая сторона не имеет возможности получить страховое возмещение по полису. Данные правила дополнительно оговаривают ограничения по размеру суммы комиссионного вознаграждения посредников при реализации полисов ОСАГО, которое будет не более 10%. Для старта данных изменений в документе страховые компании обязаны до начала 2013 года перезаключить со своими партнерами - посредниками измененные новые договоры о сотрудничестве, соответствующие требованиям правил. Правила взаимодействия страховщиков с посредниками, в первую очередь, приведут к многим положительным изменениям с ситуацией на рынке ОСАГО, однако для качественной реализации изменений этих правил необходимо в дополнение к ним создать определенную систему контроля применения их на практике". В настоящее время размер комиссионных выплат посредника страховой компании по ОСАГО обговорено и не превышает установленный барьер в 10%, однако при помощи дополнительных договоров оказания услуг, рекламных кампаний у некоторых недобросовестных страховщиков совокупный уровень комиссионных выплат посредникам превышает установленную планку в один или несколько раз. Это приводит к неприятной ситуации для страховой компании, когда недобросовестный страховщик молниеносными темпами набирает свой страховой портфель по ОСАГО, а когда наступает момент по выплате наступившим убыткам, резервов страховой премии не хватает для удовлетворения требований всех потерпевших тоже. В итоге такой страховщик по истечении времени уходит с рынка страхования, оставляя после себя большое количество заявлений по урегулированию убытков. При этом все обязательства по договорам ОСАГО переходят к РСА. В соответствии с новыми правилами РСА разрабатывает план по контролированию соблюдения всех установленных размеров предоставляемой посредниками комиссии при помощи бюро частных расследований. Возможно, это будет реализовано в отдельно выбранном городе, но не будет являться системой по ограничению и уменьшению схожих нарушений по России в целом. Система должна быть автоматизирована, по конкретным реперным точкам и выявлять ситуации, при которых возможны схожие нарушения, и только после этого может осуществляться «контрольная закупка», позволяющая подтвердить или опровергнуть факт применения посредником страховщика сверх скидок при продаже ОСАГО. [7]

Федеральным законом от 25 декабря 2012 года № 267-ФЗ внесены изменения в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации

Установить, что с 1 января 2013 года до 30 июня 2014 года включительно при осуществлении обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее - обязательное страхование) страховщик:

1) при заключении договора обязательного страхования, вручает страхователю страховой полис, являющийся документом, удостоверяющим заключение договора обязательного страхования, и не позднее чем в течение пятнадцати рабочих дней с даты заключения этого договора вносит сведения, указанные в заявлении о заключении договора обязательного страхования и (или) предоставленные при заключении этого договора, в созданную в соответствии со статьей 30 Федерального закона от 25 апреля 2002 года N 40-ФЗ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (далее - Федеральный закон "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств") автоматизированную информационную систему обязательного страхования (далее - автоматизированная информационная система обязательного страхования). Бланк страхового полиса обязательного страхования является документом строгой отчетности;

2) при получении от страхователя сообщения об изменении сведений, указанных в заявлении о заключении договора обязательного страхования и (или) предоставленных при заключении этого договора, вносит изменения в страховой полис обязательного страхования, а также в автоматизированную информационную систему обязательного страхования не позднее чем в течение пятнадцати рабочих дней с даты внесения таких изменений в страховой полис обязательного страхования;

3) при заключении договора обязательного страхования в целях расчета страховой премии использует сведения о страховании, имеющиеся у страхователя на основании части 10 статьи 15 Федерального закона "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" (далее - сведения о страховании) и предоставленные страховщику, либо имеющиеся у страховщика, либо содержащиеся в автоматизированной информационной системе обязательного страхования. В случаях отсутствия сведений о страховании, а также отсутствия в месте заключения договора обязательного страхования необходимой информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, обеспечивающей техническую возможность

получения содержащихся в автоматизированной информационной системе обязательного страхования сведений о страховании, при заключении договора обязательного страхования в целях расчета страховой премии страховщик использует данные, указанные в заявлении о заключении договора обязательного страхования. В этом случае значение коэффициента, предусмотренного подпунктом "б" пункта 2 статьи 9 Федерального закона "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств", не может быть ниже значения такого коэффициента, применяемого в случае отсутствия информации о предыдущих договорах обязательного страхования.[7]

С 01 января 2013 года в соответствии со статьей 30 Федерального закона информация обо всех заключенных договорах ОСАГО подлежит передаче страховщиком в созданную автоматизированную информационную систему обязательного страхования Российского союза автостраховщиков (далее – АИС РСА). Тем самым подразумевая за собой ведение истории за страхователем на наличие убыточности или безубыточности договора и присваивая классы КБМ (Коэффициент Бонус Малус, который повышается или понижается в зависимости от того был ли страховой случай или нет, и соответственно влияет на сумму страховой премии.

По истечению года показание данных АИС РСА разнятся, так как в каждой страховой компании своя база, и при проверке на наличие убыточности или безубыточности получаются не точные данные, и это взаимосвязано еще с тем что такая база закрыта, и выгрузка данных происходит между страховой компанией и РСА.

Такая база должна быть единой и открытой для всех страховых компаний, посредников и в том числе для страхователей. Она позволит защитить страхователя от недобросовестных страховщиков и лишних переплат при переходе из другой страховой компании.

Приоритетным решением данной проблемы на сегодняшний день является создание общей базы, которая будет прикреплена к базе (АИС РСА), и распространена по всем страховым компаниям, имеющие лицензию. Данная база должна включать следующее:

- Мобильность и простоту в использовании
- Информацию о договорах
- Обязательное внесение данных посредниками о страхователе по факту заключения договора
- Обеспечить доступ в органы ГИБДД для оперативной проверки документов
- Создание дополнительного реестра по выпускаемым бланкам.

23 июля 2013г. Правительство внесло в Государственную Думу поправки в закон "О внесении изменений в Закон "Об организации страхового дела в РФ", предусматривающие введение электронных страховых полисов. Внесенный законопроект направлен на расширение способов реализации страховых услуг посредством их электронной продажи по отдельным видам страхования и устанавливает общие правила организации заключения страховщиками договоров страхования в форме электронного документа.

"Внедрение электронных страховых полисов, безусловно, актуально и отвечает потребностям страхователей. В будущем это позволит сделать процесс оформления страхового полиса максимально удобным и комфортным для страхователей", – сказал Президент ВСС (Всероссийский Союз Страховщиков) Игорь Юргенс.[8]

По словам Президента Российского Союза автостраховщиков (РСА) Павла Бунина, "в настоящий момент в рамках поручения первого заместителя Председателя Правительства РФ Игоря Шувалова идет проработка вопроса о взаимодействии автоматизированной информационной системы РСА и информационной системы ГИБДД в части обмена информации между системами. "Для обеспечения эффективного исполнения требований о необходимости проверки полисов ОСАГО сотрудниками дорожной полиции, необходимо привести в соответствие IT-системы ГИБДД, РСА и всех страховых компаний в рамках информационного обмена в части ОСАГО. Кроме того, необходимо внести соответствующие изменения в закон об ОСАГО и Гражданский кодекс"

По мнению президента Российского Союза Автостраховщиков Павла Бунина: ОСАГО наиболее массовый из обязательных видов страхования. Переход на электронные полисы в настоящее время будет проблематичным. Это связано еще с тем, что в настоящее время недостаточно развита интернет-инфраструктура. По этой причине невозможно допустить дискриминаций наших страхователей из других регионов, при этом стоит еще принять во внимание что с 1 июля 2014 года, оформление таких полисов будет осуществляться в режиме он-лайн.

При этом в союзах отмечают, что, прежде чем внедрять новый продукт, необходимо завершить процесс "очищения" рынка от недобросовестных и финансово несостоятельных страховых компаний.

Президент Всероссийского Союза Страховщиков Игорь Юргенс подчеркнул: Резкая отмена системы бланков строгой отчетности в ОСАГО на данном этапе может повлечь за собой серьезный рост мошенничества, как со стороны недобросовестных компаний, так и криминальных структур.[8]

Ознакомившись с поправками от 23 июля 2013 года Можно сделать определенные выводы касемо электронных полисов, система требует значительных доработок, и как это будет выглядеть в будущем не ясно. В ближайшее время полностью отказываться от бланков строгой отчетности не имеет смысла. Вполне достаточным будет создание базы и учет бланков в он-лайн режиме и контролем по выпуску и внесению их в реестр. Так же можно согласиться с выводами президентов Павлом Буниным и Игорем Юргенсом. Электронный полис будет более удобным и комфортным в оформлении. А если речь будет идти по искоренению недобросовестных страховых компаний и посредников, то так же могут пострадать и добросовестные посредники.

Список литературы

1. <http://www.rg.ru>
2. <http://ru.wikipedia.org>
3. <http://www.ecfor.ru>
4. <http://www.finmarket.ru>
5. <http://www.questions-answers.ru>
6. <http://bookinsurant.ru>
7. <http://www.rg.ru/>
8. <http://moipolis74.ru>
9. <http://www.autoins.ru>

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

ASSETS SELECTION CRITERIA FOR INVESTMENT PORTFOLIO DIVERSIFICATION

Malakhova A.A., Zyryanova I.I.

Siberian Federal University, Krasnoyarsk

КРИТЕРИИ ОТБОРА АКТИВОВ ДЛЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Малахова А.А., Зырянова И.И.

Сибирский федеральный университет, г.Красноярск

Abstract

Securities evaluation criteria are presented to select the assets for portfolio diversification. Modifications of the Sharpe coefficient are proposed, based on the new introduced risk measures. The proposed selection criteria are evaluated according to the efficiency of a composed portfolio, measured by the Sharpe coefficient. Comparative analysis of the introduced securities evaluation criteria is held.

Keywords: assets selection, diversification, reward-to-variability ratio, risk measure, 'beta' coefficient, Value-at-Risk.

Introduction

Investment portfolio analysis recently has become widely used due to the securities market development as is demonstrated by many publications on this subject. One of the most discussed problems is the assets selection for portfolio diversification. There are different criteria developed to evaluate the securities to be included in a portfolio. From the point of view of portfolio diversification, the risk of a portfolio is reduced when non-correlated assets are added. However in practice it can be difficult to select perfectly non-correlated assets. The Sharpe coefficient (reward-to-variability ratio) and the Treynor coefficient (reward-to-volatility ratio) can be used to evaluate the securities to be included into a portfolio. One of the discussed problems is the way to measure risk or volatility of a security.

The Treynor coefficient uses stock betas from the CAPM to evaluate systematic risk, i.e. the return risk associated with market movements. Though being widely criticized, the beta-method is often used in financial analysis, and stood numerous empirical tests. When returns and factors are jointly normally distributed and independent over time, the classical method provides the most efficient unbiased estimator of factor risk premiums in linear models. However many empirical studies report important beta variation over time. A standard approach to modeling and estimating time-varying betas has not yet emerged. Especially betas are biased, inconsistent, and inefficient in emerging markets, as has been shown in. Given the fact that unstable betas might have serious consequences on the efficiency of beta based risk evaluations, there is a strong need for a better understanding of stock betas.

The Sharpe coefficient is a fundamental performance measure. Nevertheless, there have been some improvements of this ratio. The classical Sharpe ratio is based on normal distribution mean-variance analysis. When distributions are nonnormal or have fat tails, the performance rankings are not accurate. Two principal approaches to generalize the Sharpe ratio can be distinguished.

One strand of the literature is based on the use of utility functions. Hodges generalizes Sharpe ratio applying the exponential utility function with Arrow-Pratt risk-aversion index, which is constant for exponential utility independent of wealth. Horges' reason for choosing exponential utility is the assumption of its equivalency to quadratic utility and mean-variance analysis.

Another generalized Sharpe measure is based on the family of negative power utility functions, also called constant relative risk aversion. 'Gama'-generalized Sharpe ratio depends on risk-aversion parameter and the initial wealth, so it does not have a unique value, as does the ordinary Sharpe ratio or Horges' generalized Sharpe ratio.

One of the recent approaches is the use of utility functions with hyperbolic absolute risk aversion (HARA). One of the strong points of this approach is that such utility functions allow the derivation of a generalized two-funds separation theorem thus leading to sample capital market evaluation formulas, and to the generalization of the Sharpe ratio and the Traynor ratio as well.

Nevertheless, utility function approaches, though important, are rather subjective. The degree of investor's risk-aversion and the selection of utility function remain discussed questions.

Another strand of literature aims at applying risk measures which are based on downside risk considerations. Ziemba and Schwartz propose to find the downside standard deviation, and the total variance is twice the downside variance. Thus, a superior investor is not penalized for good performance. Ziemba calls the obtained performance ratio 'the symmetric downside risk Sharpe measure'.

Another downside risk measure is Value-at-Risk (VaR), a widely used concept for quantifying the risk of portfolios. VaR has received an official recognition after having been recommended by various regulating financial institutions as a portfolio risk-measurement tool. Thus, The Bank for International Settlements (BIS) recommends VaR method for defining the Market Risk Capital of a bank. Moreover since the publication of the market risk measurement system *RiskMetricsTM* of J.P. Morgan in 1994 VaR has gained increasing acceptance and can now be considered as the industry's standard tool to measure market risks.

There are two main groups of models to calculate VaR. Parametric models such as delta-normal are based on statistical parameters such as the mean and the standard deviation of the risk factor distribution. Non-parametric models are simulations or historical models.

The aim of this paper is to propose new securities selection criteria based on the Sharpe coefficient and to evaluate their efficiency. We modify the Sharpe coefficient using the new introduced $(\bar{R} - VaR)$ - and $(\bar{R} - R_{low})$ -risk measures. The new measures are based on VaR - and R_{low} -values, which refer to the downside measures.

S_{ilow} - and S_{iVaR} -Coefficients as Asset Selection Criteria for Portfolio Diversification

Diversification is more efficient when non-correlated assets are added. However, for a given asset being positively or negatively, strongly or weakly correlated with other assets at the same time, it is difficult to select perfectly non-correlated assets to diversify the portfolio. In such case the Sharpe and Treynor coefficients can be used to range the assets according to the reward-to-variability and reward-to-volatility ratio, respectively. The Sharpe coefficient, known as the 'reward-to-variability ratio', is defined to be:

$$RVAR_p = \frac{R_p - R_f}{\sigma_p}, \quad (1)$$

where R_p is the mean-return of the portfolio p , R_f is the risk-free asset return, and σ_p is the standard deviation of the portfolio p .

The Treynor coefficient (the ‘reward-to-volatility ratio’) is assumed to be:

$$RVOL_p = \frac{R_p - R_f}{\beta_p}, \quad (2)$$

where β_p is the ‘beta’-coefficient of the portfolio p , that is defined in the Market Model.

The Sharpe coefficient (1) and Treynor coefficient (2) can be equally used for assets evaluation [11]:

$$RVAR_i = \frac{\bar{R}_i - R_f}{\sigma_i} \quad (3)$$

$$RVOL_i = \frac{\bar{R}_i - R_f}{\beta_i}, \quad (4)$$

where \bar{R}_i is the mean return of the asset i , $i = \overline{1, n}$, σ_i is the standard deviation and β_i is the coefficient of sensitivity of the asset i to market movement.

The choice of a security i^* to be added into a portfolio can be based on the maximization of the Sharpe coefficient (3) or the Treynor coefficient (4), i.e. $i^* = \arg \max_i RVAR_i$ or $i^* = \arg \max_i RVOL_i$, $i = \overline{1, n}$. It means a preference is given to the asset having the largest market prime per one risk-unit, measured by the standard deviation (the Sharpe coefficient) or by the ‘beta’-value (the Treynor coefficient).

The choice of the coefficient depends on the set of the financial assets in the investor’s portfolio. The risk for an investor, possessing other assets that are not included in the portfolio, should be measured by the ‘beta’-coefficient since this coefficient evaluates risk relatively to the market. When all instruments are included in the portfolio under consideration, the standard deviation can be seen as a suitable risk-measure, and the Sharpe coefficient can be used as asset evaluation criterion.

We introduce a new parameter, termed ‘low-mean’ return of the asset i , defined as:

$$\bar{R}_{ilow} = \sum_{t \in Z^-} p_{it} \cdot R_{it}, \quad R_{it} < \bar{R}_i, \quad (5)$$

where Z^- is the set of indices t such that $R_{it} < \bar{R}_i$, and p_{it} is the probability of the return R_{it} .

\bar{R}_{ilow} is the mean-return of a left (‘bad’) part of the return distribution of the asset i , i.e. the mean-value for the returns, which are less than the mean return of the asset \bar{R}_i .

In a similar way we obtain the mean-return of a right (‘desirable’) part of a return distribution of the asset i :

$$\bar{R}_{iupper} = \sum_{t \in Z^+} p_{it} \cdot R_{it}, \quad R_{it} > \bar{R}_i, \quad (6)$$

where Z^+ is the set of indices t such that $R_{it} > \bar{R}_i$, and p_{it} is the probability of the return R_{it} .

In terms of ‘low-mean’ and ‘upper-mean’ returns the full variability of the return of the asset can be described by the difference of the ‘upper-mean’ and the ‘low-mean’ returns ($\bar{R}_{iupper} - \bar{R}_{ilow}$).

We define a new risk-measure, namely the difference between the asset mean return and the ‘low-mean’ return ($\bar{R}_i - \bar{R}_{ilow}$). This risk-measure is especially suitable for assets with asymmetric distributions.

For the case of a symmetric distribution the following equality holds:

$$(\bar{R}_i - \bar{R}_{ilow}) = \left[\frac{\bar{R}_{iupper} - \bar{R}_{ilow}}{2} \right] \quad (7)$$

The value-at-risk (*VaR*) is a measure widely used in financial analysis. For a known asset return distribution, *VaR* defines the return that can be achieved with some probability level [2]:

$$VaR_i = R_{iVaR} : [P\{R_{it} > R_{iVaR}\} = 1 - \alpha], \quad (8)$$

where α is the confidence level, which is usually set equal to 0.01, 0.05, or 0.1.

While the basic concept of VaR is simple, many complications can arise in practical use. A major drawback of VaR approach is that optimization problems, aiming at computing optimal portfolios with respect to VaR are typically hard to solve numerically. The reason is that VaR is in general not a convex function. In this respect a related concept, conditional Value-at-Risk (CVaR) has recently been suggested as an alternative downside risk measure, which is determined as the expected mean loss after the VaR. This risk-measure is more consistent than VaR, due to some important properties such as subadditivity and convexity. CVaR is proved to be a coherent risk measure in the sense introduced by Artzner, Delbaen, Eber and Heath. A more detailed study of CVaR and its application for assets selection can be a subject for further research.

We propose another new risk measure, namely the difference between the asset mean return and the *VaR*-value for α -confidence level ($\bar{R}_i - VaR_i$). The choice of the confidence level depends on the investor's attitude to risk. Risk preference allows setting high confidence-level, that increases *VaR*-value and decreases investor subjective evaluation of risk, measured by ($\bar{R}_i - VaR_i$)-value. And on the contrary, risk aversion implies low confidence-level.

On the base of the risk-measures introduced in 3.1, we propose the following modifications of the Sharpe coefficient for the asset *i* :

$$S_{ilow} = \frac{\bar{R}_i - R_f}{\bar{R}_i - \bar{R}_{ilow}} \quad (9)$$

$$S_{iVaR} = \frac{\bar{R}_i - R_f}{\bar{R}_i - VaR_i} \quad (10)$$

The coefficient (9) describes the amount of excessive return (market prime) referred to one unit of risk, measured as a deviation of asset mean return from its 'low'- mean return. This coefficient may be recommended to evaluate especially the assets characterized by asymmetric distribution.

The coefficient (10) describes the amount of excessive return per one unit of risk, measured as a deviation of asset mean return from its *VaR*-value. *VaR*-value can be estimated for different α -confidence levels, which are set regarding the investor's risk preferences.

Conclusion

In this paper new S_{ilow} - and S_{iVaR} - securities selection criteria have been proposed, based on the introduced ($\bar{R}_i - \bar{R}_{ilow}$)- and ($\bar{R}_i - VaR_i$)- risk-measures.

($\bar{R}_i - \bar{R}_{ilow}$)-value can be a suitable risk-measure especially for the asymmetric distribution of the return of an asset. ($\bar{R}_i - VaR_i$)-value allows the investor to set acceptable deviation of the return from the *VaR*-value for different confidence levels, considering his risk preferences. For further research measures based on conditional VaR can be considered, since CVaR possesses such important properties as subadditivity and convexity.

References

1. Luenberger D.G., Investment science, Oxford University Press, 1998, New York
2. Sharpe W.F., Alexander G.J., Beiley J.V., Investments, Prentice Hall International, Inc., 1995, New Jersey

3. Ammann M., Reich C. VaR for Nonlinear Financial Instruments – Linear Approximation Or Full Monte Carlo? Swiss Society for Financial Market Research, Financial Markets and Portfolio Management, 2001, Vol. 15, No.3, p.363-378
4. Breuer W., Gürtler M. Performance Evaluation and Preferences Beyond Mean-Variance, Swiss Society for Financial Market Research, Financial Markets and Portfolio Management, 2003, Vol. 17, No.2, p.213-233
5. Ebner M., Neumann T., Time-Varying Betas of German Stock Returns, Swiss Society for Financial Market Research, Financial Markets and Portfolio Management, 2005, Vol. 19, No.1, p.29-46
6. Gatev G., Malakhova A., Securities Selection Criteria For Investment Portfolio Diversification, Proceedings of the Fifth International School on Optimization of Production and Energy Management, 2005, Sofia, p.73-80 (in French)
7. Gatev G., Malakhova A., The Assets Selection Problem for Investment Portfolio Diversification, Proceedings of the EESD Conference (Engineering Education in Sustainable Development), 2006, INSA de Lyon, p.30
8. Iqbal J., Brooks R. Alternative Beta Risk Estimators And Asset Pricing Tests In Emerging Markets: The Case of Pakistan, Journal of Multinational Financial Management, 17, 2007, p.75-93
9. Jagannathan R., Wang Z. Empirical Evaluation of Asset-Pricing Models: A Comparison of the SDF and Beta Methods, The Journal of Finance, 2002, October, Vol. 57, No.5, p.2337-2367
10. Künzi-Bay A., Mayer J. Computational Aspects of Minimizing Conditional Value-At-Risk, Computational Management Science, 3, Spring-Verlag, 2006, p.3-27
11. Malakhova A.A. Innovation methods of risk measurement on Russian securities market, *Proceedings of the international conference on innovative development of Russian economics*: Moscow, Moscow Institute of Economics, Statistics and Informatics, 2009, p. 458-462. (in Russian)
12. Malakhova A.A., Zyryanova I.I. Financial Assets Risk Measurement Problem, Proceedings of the international conference on Innovative Development of the Modern Science, Ufa, 2014, p.159-165 (in Russian)
13. Rockafellar R.T., Uryasev S., Zabarankin M. Generalized Deviations in Risk Analysis, Finance and Stochastics, 10, Spring-Verlag, 2006, p.51-74
14. Ziemba W.T. The Stochastic Programming Approach to Asset, Liability, and Wealth Management, The Research Foundations of The Association for Investment Management and Research, USA, 2003
15. Zorin A. Value-at-Risk As a Risk Measure for Trading Strategy, The Securities Market Journal, No. 12, 2005, p.75-77 (in Russian)
16. Zyryanova I.I., Malakhova A.A. Counteraction to unfair financial practices via creating a single mega-regular of the market: Proceedings of the international conference on Economics and management nowadays: Krasnoyarsk, Siberian Institute of Business and Administration, 2013, p.114-117 (in Russian)

ВЛИЯНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Шевченко Л.М.

Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В.Плеханова

В настоящий момент в финансовой литературе встречается большое количество взглядов на состав и структуру национальной финансовой системы. Однако практически все ученые-финансисты выделяют в составе финансы хозяйствующих субъектов. Финансы субъектов хозяйствования играют большую роль в рамках национальной финансовой системы, так как именно в этой подгруппе происходит формирование первичных финансовых ресурсов, и начинаются процессы распределения и перераспределения стоимости.

В первую очередь, мы включаем в состав финансовой системы звено финансов *коммерческих организаций*. К ним относятся финансы всех организаций, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли. Следует обратить внимание на то, что субъекты хозяйствования образуются и действуют в определенных организационно-правовых формах, закрепленных законодательством. Их специфика также будет накладывать отпечаток на порядок формирования и использования финансовых ресурсов субъектов хозяйствования, образование тех или иных финансовых фондов, что особенно важно именно для коммерческих организаций.

В состав звена финансов *некоммерческих организаций* входят финансы тех организаций, для которых получение прибыли не является основной целью деятельности. Подобные организации создаются для

удовлетворения потребностей населения в образовательных, культурных, научных, благотворительных и других общественно необходимых благах. Финансовые ресурсы им необходимы исключительно для осуществления уставной деятельности (этот факт оказывает непосредственное влияние на состав финансовых отношений, участниками которых являются такие организации). Организационно-правовая форма некоммерческих организаций также оказывает влияние на организацию их финансовой деятельности.

Звено финансов домашних хозяйств стало выделяться в составе национальной финансовой системы сравнительно недавно, при том, что в странах с развитой экономикой они уже достаточно давно являются общепризнанными субъектами хозяйствования. В исследованиях отечественных экономистов этот термин появился далеко не сразу: не так давно в отечественной литературе отрицалось существование такого звена национальной финансовой системы (была распространена точка зрения, отрицавшая финансовую природу денежных отношений, возникающих между гражданами). Однако мировая финансовая наука уже давно признала факт существования финансов домохозяйств, и практика хозяйствования продиктовала необходимость выделения и изучения этой части финансовой системы.

Финансы специализированных финансовых посредников должны рассматриваться несколько обособленно от финансов прочих субъектов хозяйствования, так как они играют специфическую роль, осуществляя перераспределение финансовых ресурсов. Без их помощи (кредитных организаций, страховых компаний, профессиональных участников рынков ценных бумаг) эффективное функционирование финансовых рынков в настоящее время просто невозможно. Деятельность специализированных финансовых посредников связана с покупкой и продажей особого товара (финансовых ресурсов): они являются связующим элементом в процессе распределения и перераспределения финансовых ресурсов в результате совершения инвестиционных и спекулятивных операций на финансовых рынках. В мировой практике к специализированным финансовым посредникам относят кредитные организации, профессиональных участников рынка ценных бумаг, страховые организации, разнообразные инвестиционные фонды и негосударственные пенсионные фонды. Что же касается национальной финансовой системы, то с учетом непродолжительной истории существования российского финансового рынка в его современном понимании, мы считаем обоснованным объединение финансов профессиональных участников рынка ценных бумаг, финансов частных инвестиционных фондов и финансов негосударственных пенсионных фондов в звене финансов профессиональных участников финансовых рынков. Объективная необходимость существования финансов кредитных организаций обусловлена кругооборотом товарных ресурсов и денежных средств в процессе общественного воспроизводства. Кредитные организации как одно из важнейших звеньев национальной финансовой системы обеспечивают мобилизацию денежных средств и их трансформацию в ссудный капитал. Страховые организации существовали как в условиях плановой экономики, так и в условиях развития рыночных отношений. Сегодня фактически страховые компании – это специализированные финансовые посредники, основная функция которых заключается в предоставлении возможности снизить степень риска путем приобретения страхового полиса. Наличие в рамках национальной финансовой системы финансов профессиональных участников финансовых рынков обусловлено существованием национального финансового рынка – специфической области финансовых отношений, связанной с куплей-продажей финансовых активов и ресурсов. Финансовый рынок представляет собой инструмент мобилизации, распределения и перераспределения ресурсов, выполняющий не менее значимую роль, нежели другие звенья финансовой системы. Основную роль здесь играют финансовые институты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам и инвесторам. К таким финансовым институтам, прежде всего, следует относить фондовые биржи и другие альтернативные финансовые площадки, играющие все большую роль в финансовой системе любой страны. Примечательно, что одним из последствий глобализации мировой экономики является появление новых тенденций в области биржевой инфраструктуры. Так, на данный момент параллельно имеют место две глобальные тенденции: объединение фондовых бирж и возникновение альтернативных внебиржевых площадок на основе потока котировок от крупнейших участников торгов.

Под устойчивостью национальной финансовой системы ее способность выполнять свои основные функции в неблагоприятных условиях, сохраняя свою целостность и минимизируя воздействие негативных факторов на экономику в целом. По нашему мнению, по отношению к национальной финансовой системе можно выделить следующие универсальные принципы обеспечения ее устойчивости.

Как нам представляется, принцип информационной открытости предполагает определенный уровень публичности при принятии решений, которые прямо или косвенно затрагивают функционирование национальной финансовой системы и влияют на ее устойчивость. По нашему мнению, данный принцип позволяет, во-первых, обеспечить всех заинтересованных хозяйствующих субъектов необходимой информацией, во-вторых, адекватно оценивать разнообразные факторы, оказывающие воздействие на национальную финансовую систему, выделяя

наиболее среди них наиболее значимые и, в-третьих, предпринимать такие действия, которые позволяют максимально быстро и эффективно нейтрализовать их негативное воздействие.

Следующий принцип – принцип равноценности – предполагает значимость, самостоятельность и рыночные принципы функционирования всех структурных элементов национальной финансовой системы. В данном случае принцип равноценности отнюдь не подразумевает абсолютную эквивалентность отдельных звеньев финансовой системы между собой по темпам роста, количеству действующих организаций, концентрации финансовых ресурсов или другим параметрам. Мы понимаем под ним, формирование недискриминационных условий для функционирования как отдельных звеньев национальной финансовой системы, так и отдельных организаций в рамках каждого звена. Для любой отдельно взятой национальной экономики будет характерна своя, во многом уникальная, структура национальной финансовой системы, причем в ряде случаев отдельные звенья по масштабам могут быть значительно больше других. Например, для отечественной финансовой системы характерно опережающее развитие звена финансов кредитных организаций по сравнению с другими ее звеньями (по состоянию на 1.10.2012г. совокупный объем активов российских банков составлял 45,9 трлн. руб.,⁷ а, например, совокупные активы негосударственных пенсионных фондов на эту же дату составляли около 2,4 трлн. руб.).⁸

Большое значение для национальной финансовой системы играет принцип финансовой поддержки, который состоит в том, что при определенных условиях отдельным элементам национальной финансовой системы может быть оказана финансовая поддержка. Как правило, финансовая поддержка оказывается за счет финансовых ресурсов, которые относятся к сфере государственных финансов, хотя в некоторых случаях она может иметь место и между отдельными звеньями сферы частных финансов. Отличительной особенностью финансовой поддержки следует признать ее избирательный характер, т. е. она не может быть оказана всем элементам национальной финансовой системы в силу ограниченности объема финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на эти цели.

Резюмируя все сказанное выше, и учитывая уровень теоретической разработанности исследуемой проблематики, мы предлагаем выделять ряд основных универсальных принципов обеспечения устойчивости национальной финансовой системы, реализация которых на практике, по нашему мнению, позволяет минимизировать неблагоприятное воздействие различных факторов, влияющих на деятельность хозяйствующих субъектов.

КОРПОРАТИВНЫЙ РОСТ: ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ

Романенко О.А.

Саратовский социально-экономический институт РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Саратов

В условиях рыночной экономики и жесткой конкуренции отечественных субъектов хозяйствования возрастает актуальность и значимость применения современных технологий управления компанией от которых будет зависеть стратегические ориентиры роста. Долгосрочная стратегия роста компаний направлена на расширение деятельности, повышение эффективности и деловой активности. Корпоративный рост является главным приоритетом динамично развивающейся компании, цель которой соответствовать современным экономическим реалиям. Менеджеры российских компаний имеют определенный опыт разработки планов и прогнозов, оценки текущего финансового состояния предприятия и перспектив его развития, что, безусловно, нельзя не учитывать. Однако, с изменением экономических условий, необходимость формировать долгосрочную стратегию роста компании, учитывающую не только российскую практику, но и достижения мировой науки, приобретает особое значение [4, с. 105].

Рост компании достаточно многоаспектное и многогранное понятие. В самом общем виде под ростом понимают [5, с. 769]: 1) увеличение в числе, в размерах, прирост, развитие; 2) усиление, укрепление; 3) возрастание, выращивание; 4) существование в процессе развития; 5) процентная прибыль на отданные займы деньги; 6) рост-падение, как оценка чистых активов, цены которых выросли или упали в течение определенного периода, а их графическое изображение демонстрирует общую тенденцию развития фондового рынка [2, с. 622]; 7) рост внешний – рост фирмы путем слияний и поглощений, создания современных

⁷ URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf - официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) (дата обращения 11.05.2013).

⁸ URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2092640/print> - официальный сайт газеты «Коммерсантъ» (дата обращения 11.05.2013).

предприятий, выступает в виде горизонтального, вертикального либо диверсифицированного расширения [1, с. 553]. Теоретически понятийный аппарат и проблемы роста компании можно рассматривать с позиций различных научных школ и направлений. Для объективного исследования любого экономического процесса необходима классификация по различным признакам, которые помогут более глубоко разобраться в причинах изучаемого явления, оценить возможные варианты развития и роста хозяйствующих субъектов. Так как корпоративный рост очень многогранен, то и единой классификации нет. На наш взгляд для целей систематизации рост фирмы необходимо условно разделить на две группы. Первая группа классификационных признаков будет отражать рост, который присущ лишь для компаний растущих органически (или внутренний рост) без учета сделок на рынке корпоративного контроля. Вторая группа – классификация внешнего (неорганического) роста с учетом сделок на рынке корпоративного контроля включая слияния и поглощения.

Внутренний рост может быть двух типов: экстенсивный (количественный) и интенсивный (качественный). Первоначально такая типизация характеризовала макроэкономический рост (на уровне национальных экономик), однако впоследствии данная классификация нашла адекватное отражение в микроэкономике. Экстенсивный рост характеризуется количественным увеличением ресурсов компании и не связан с инновациями. Интенсивный рост связан с качественными изменениями как в управлении фирмой, так и в техническом и технологическом плане.

Внешний рост компании предполагает сделки на рынке корпоративного контроля. Чаще всего под ними, как в западной, так и в отечественной литературе, имеются в виду сделки слияний и поглощений. Однако, мы полагаем, что сам рынок нельзя сводить только к слияниям и поглощениям, это понятие более широкое. В первую очередь это сделки с финансовыми активами, направленные на реорганизацию хозяйствующего субъекта; во-вторых, это купля-продажа финансовых активов с целью преобразования акционерного общества; в-третьих, сделки, направленные на реструктуризацию группы компаний; в-четвертых, сделки, приводящие к изменению структуры и направлений денежных потоков; в-пятых, покупка/продажа реальных активов и сегментов бизнеса. В целом – это экономические отношения, формирующиеся в ходе конкурентной борьбы за возможность использования и распределения активов.

С точки зрения контроля, инвестирования и обязательств, слияние и поглощение являются наиболее жесткими формами интеграции. Эти формы затрагивают все стороны деятельности, имеют наиболее сложную процедуру сделки и, следовательно, могут повлечь максимальное количество негативных последствий для объединяющихся компаний. В сделках на рынке корпоративного контроля можно выделить два основных направления – интеграционные и дезинтеграционные сделки. К интеграционным сделкам относятся, прежде всего, слияния и поглощения, которые можно классифицировать по следующим критериям.

Во-первых, права акционеров в зависимости от степени участия:

- полное приобретение (100% доля) – при полном приобретении покупатель приобретает полный контроль над компанией;
- поглощение (75% -100%) – установление контроля над компанией: акционеры приобретают право принимать на общем собрании акционеров вопросы о размещении, приобретении обществом собственных акций, вносить изменения в устав, утверждать крупные сделки и рассматривать вопросы о ликвидации и реорганизации общества;
- покупка (50-75%) – приобретение контрольного пакета наделяет акционеров кворумом для проведения годового общего собрания акционеров;
- партнерство (50%-доля) – приобретение 50%-доли в компании, достижение равноправного контроля (50%). Считается, что установление равноправного контроля может привести к осложнению процесса принятия решений по причине отсутствия доминирующего собственника;
- влияние (25%-100%) – приобретение блокирующего пакета акций позволяет блокировать невыгодное решение общего собрания акционеров в случаях, когда за принятие решение на общем собрании должно быть подано не менее 3/4 голосов (например, изменения в устав, реорганизация, ликвидация);
- участие (доля до 25%) - приобретение доли в акционерном капитале, достаточной для вхождения в совет директоров.

Во-вторых, по степени изменения корпоративного контроля (размеру доли) сделки слияния и поглощения делятся на:

- слияние активов - объединение компаний с передачей собственниками в качестве вклада в уставной капитал прав над своей компанией и сохранением их организационно-правовой формы;

- консолидация - увеличение доли одним из акционеров в компании. Особенность консолидации - такие сделки не приводят к фундаментальным изменениям в компании, а служат способом установления или усиления контроля за деятельностью.

В-третьих, по отраслевой/операционной направленности выделяют [6]:

- горизонтальные: между компаниями одной и той же отрасли, на одинаковых ступенях производства.

Целью является экономия на масштабах производства;

- вертикальные: между компаниями на разных ступенях производства, но одной отрасли. Проведение вертикальных слияний способствует экономии на вертикальной интеграции, контроле цен;

- конгломератные: слияния компаний из разных отраслей, либо компании одной отрасли, но не связанные между собой прямыми экономическими отношениями (не являющихся конкурентами, поставщиками или потребителями друг для друга).

В свою очередь можно выделить следующие виды конгломератных слияний:

1) слияние с расширением продуктовой линии (productlineextensionmergers) – объединение неконкурирующих продуктов, каналов реализации и процессов производства; 2) слияние с расширением рынка (marketextensionmergers) - приобретение дополнительных каналов сбыта продукции, например, торговых точек в регионах или географическая диверсификация, ранее не охваченных дистрибуторской сетью компании; 3) чистые конгломератные слияния - сделка проводится с целью диверсификации деятельности; 4) концентрические (или родственные) слияния и поглощения – объединение компаний, находящихся в одной отрасли, но предоставляющих разные типы услуг/продукции для разных потребителей и сегменты рынка (например, слияние банка и страховой компании).

В-четвертых, по характеру предложения о совершении сделки слияния и поглощения можно разделить на дружественные и враждебные. При дружественном поглощении приобретающая сторона обращается к совету директоров объекта сделки с намерением о приобретении акций. Если совет директоров решает, что условия сделки благоприятны для компании, он предлагает их на рассмотрение акционерам. При враждебном поглощении приобретающая сторона добивается проведения сделки даже после ее отвержения советом директоров приобретаемой компании, либо обращается с предложением напрямую к мажоритарным акционерам, или выкупает акции компании на рынке.

В-пятых, в зависимости от приобретающей стороны, сделки разделяются на: 1) сделки, совершаемые стратегическими инвесторами. К стратегическим инвесторам относятся конкурентов компании, обладающих схожим производством/оказывающие схожие услуги, игроков смежных отраслевых либо географических рынков, для различных целей. Стратегический инвестор, как правило, заинтересован в влиянии на стратегию приобретаемой компании, участии в управлении или получении контроля над компанией, а также в долгосрочном владении бизнесом и реализации синергетического эффекта и интеграции после сделки; 2) сделки, совершаемые финансовыми инвесторами. Финансовые инвесторы - фонды прямых инвестиций, венчурные фонды, частные инвесторы, банки. Они совершают сделки в расчете на рост стоимости купленного пакета в компании и его дальнейшей перепродажи. Финансовые инвесторы не преследуют своей целью управлять приобретенной компанией, что создаёт определенное преимущество данного типа сделки для приобретаемой компании. Финансовые инвесторы могут быть полезны для повышения капитализации и прозрачности компании - если это крупный международный фонд прямых инвестиций, его участие повышает уровень доверия к компании.

В-шестых, в зависимости от механизма проведения сделки, выделяют четыре основные формы проведения сделок по слиянию и поглощению:

- приобретение активов. При этой форме покупатель покупает активы приобретаемой компании. Этот способ, как правило, используется при продаже части бизнеса. Основное преимущество: приобретение покупателем только необходимых активов, а не компании целиком. Недостатки: большие финансовые и временные издержки, необходимость в ряде случаев согласования сделки с третьими сторонами;

- приобретение акций. При этой форме покупатель приобретает акции продаваемой компании исходя из определенной стоимости. Преимущество: меньшие по сравнению с покупкой большого объема активов финансовые расходы и налоговые платежи. Недостаток - необходимость согласования сделки с большинством акционеров и переход всех обязательств к покупателю;

- слияние путем обмена акциям. При таком слиянии акции одной из сторон сделки обмениваются на акции другой стороны в определенном соотношении. В результате компания-эмитент дополнительных акций становится головной компанией, а другая компания – дочерним предприятием;

- дочернее слияние. Покупатель создает специальную дочернюю компанию, которая затем сливается с приобретаемой компанией, тем самым происходит разграничение активов и обязательств.

Сделки на рынке корпоративного контроля охватывают не только интеграционные процессы (слияния и поглощения), но куплю-продажу бизнеса, которая проявляется и в стратегии выхода из бизнеса (дезинтеграционные сделки), и чаще всего сопровождается реструктуризацией компании. Может возникнуть закономерный вопрос о логичности включения такого рода сделок в классификацию корпоративного роста. На наш взгляд такое включение вполне оправдано в силу того, что дивестиции являются таким же инструментом создания стоимости, как и инвестиции, например, при продаже непрофильных активов доходы фирмы могут вырасти, а значит будет наблюдаться и корпоративный рост.

В экономической литературе описываются различные формы реструктуризации. Так Патрик Гохан [3] описывает следующие формы: дивестирование, расщепление капитала, «отпочкование», отделение и разделение. В целом под дивестициями (divestiture) понимается реализация части или всех активов или бизнес-единиц предприятия. Дивестирование может осуществляться с помощью следующих методов: 1) ликвидация (добровольная или вынужденная); 2) частичная распродажа активов; 3) передача акций; 4) выделение части собственного капитала.

Таким образом, мы рассмотрели основные критерии классификации корпоративного роста в рамках двух групп – внутреннего и внешнего. А внешний рост в двух направлениях – интеграционные сделки и стратегии дивестирования. Безусловно приведенная классификация далеко не полная т.к. отразить все многообразие возможных вариантов корпоративного роста в рамках статьи не представляется возможным. Однако, даже представленный вариант классификации позволяют глубже разобраться в сущности корпоративного роста, выявить степень применимости различных видов сделок, а также обоснования рациональных форм хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. С 553.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Из-е 2 перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2007. С. 622.
3. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
4. Романенко О.А. Основы финансового моделирования корпоративного роста. // Вестник СГСЭУ, № 2(51), 2014. С. 105.
5. Экономический и юридический словарь /Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2004. С. 769.
6. *Richard A. Brealey, Stewart C. Myers Principles of Corporate Finance, 7/e, 2003.*

МЕТА-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Ушаков А.С.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», г.Пятигорск

Особое место среди исследуемых факторов развития финансового рынка занимают мета - региональные факторы, поскольку они обеспечивают создание единого финансового рынка СКФО из локальных рынков отдельных региональных экономических систем, входящих в хозяйственное пространство округа. Уточним, что использование понятия мета- региональных факторов связано с особым характером систем, аналогичных СКФО – они представляют собой «системы систем», для которых характерна известная незавершенность, неполное формирование системного качества отношений между элементами. Об ограниченных возможностях группы мета- региональных факторов свидетельствует и то, что механизм государственного управления на мета-региональном уровне представлен лишь надстройкой из служб представителей Президента РФ в федеральных округах. В свою очередь, сами федеральные округа не прописаны в правовом поле России, то есть, не представляют собой устойчивое структурное образование в хозяйственном пространстве страны.

Указанные обстоятельства нашли отражение в современной научной литературе. Многие авторы отмечают, что федеральные округа и их экономические системы не прописаны в правовом поле современной России, что создает существенные ограничения в формировании и реализации соответствующего уровня экономической политики. Для всех восьми федеральных округов характерны незавершенность формирования

единого хозяйственного пространства, слабое взаимодействие между входящими в них региональными экономическими системами, расплывчатость институционального статуса [2].

Следует согласиться с выводом, сформулированным О. Иншаковым: макро- регионы на старте своего формирования предстают, скорее, как конгломераты региональных экономик с общими предпосылками совершенствования условий воспроизводства на основе укрепления кооперационных связей хозяйствующих субъектов различных отраслей, сфер, сегментов, секторов и уровней, поэтому востребован стратегический подход к процессу интеграции этих конгломератов в гармоничные территориальные системы хозяйства [1, С.4]. Добавим к приведенному выводу, что интеграция в современной экономике начинается с финансового рынка и протекает, преимущественно, через инвестиционный процесс, что дополнительно актуализирует задачу формирования единого финансового пространства и институционального упорядочивания локального финансового рынка в масштабах СКФО.

Отталкиваясь от констатации факта, что федеральные округа и их экономические системы не прописаны в правовом поле современной России, В. Прохорова выдвигает интересное предложение разработать и принять особый Территориальный кодекс России, в котором должны найти отражение:

- способ организации и способ разделения хозяйственного пространства страны;
- четкое определение всех уровней организации отношений в данном пространстве и соответствующих им экономических систем, в том числе, системы макро- регионального типа;
- определение прав и обязанностей соответствующих органов территориальной власти и управления;
- разграничение основных способов взаимодействия между экономическими системами, принадлежащими к различным уровням отношений (вертикального взаимодействия) и между экономическими системами, принадлежащими к одному уровню отношений (горизонтальное взаимодействие) [3, С.197-199].

Добавим к приведенному предложению еще одну идею, которая ориентирована на включение в Территориальный кодекс специального раздела «Территориальные финансовые рынки», в котором должны быть:

- прописаны основные виды таких рынков (макро- региональный, региональный, субрегиональный, местный);
- установлены способы взаимодействия между ними;
- определены нормы государственного регулирования территориальных финансовых рынков.

Вместе с тем, незавершенность формирования федеральных округов и соответствующих им экономических систем мета - регионального уровня не может быть основанием для того, чтобы отказываться от анализа тех результатов в формировании единого финансового пространства и локального финансового рынка СКФО, которые были достигнуты за относительно небольшой промежуток времени, прошедший с 2000 г., когда был издан Указ Президента РФ о создании федеральных округов, а также после 2010 г., когда из состава ЮФО был выделен СКФО. Прежде всего, необходимо отметить, что в развитии хозяйственного пространства федеральных округов за прошедший период наметились некоторые существенные тенденции, касающиеся формирования и развития локального финансового рынка СКФО; выделим в этом отношении тенденцию к ускоренному росту транзакционного сектора, что свидетельствует о закреплении итогов рыночных преобразований (Табл. 3.3.1).

Таблица 3.3.1

Изменение соотношения между трансформационным и транзакционным секторами в СКФО, вклад в ВРП, %

Регион	2005		2010	
	Трансформационный сектор	Транзакционный сектор	Трансформационный сектор	Транзакционный сектор
Республика Ингушетия	63,4	36,4	39,1	60,9
Республика Дагестан	59,5	40,5	59,6	43,1
Карачаево-Черкесская Республика	66,6	33,4	60,7	39,3
Республика Северная Осетия – Алания	66	34	56,7	43,3
Кабардино-Балкарская Республика	70	30	56,5	43,5
Чеченская Республика*	55,4	44,6	49,5	50,5

Ставропольский край	59,5	40,5	49,9	50,1
---------------------	------	------	------	------

Обобщение результатов, приведенных в Табл. 3.3.1, позволяет сформулировать следующие выводы:

- во всех регионах-субъектах СКФО за анализируемый период существенно изменилось соотношение между трансформационным и транзакционным секторами, что соответствует тренду постиндустриальных преобразований;
- только в ряде регионов, обладающих развитыми АПК и добывающим промышленным комплексом, сохранилось преобладание трансформационного сектора над транзакционным;
- ускоренное развитие транзакционного сектора стало результатом рыночных преобразований, однако по его итогам невозможно однозначно судить о том, насколько оно обеспечивает потребности формирования единого финансового пространства и развития общего финансового рынка регионов-субъектов СКФО.

Оценивая мета- региональные факторы, необходимо выделить основные каналы, по которым они воздействуют на формирование спроса и предложения обращающихся на данном рынке финансовых товаров:

а) определение стратегии развития федерального округа; отметим, что системный финансовый компонент до сих пор отсутствует в структуре мета- региональной экономической политики, а бюджет федерального округа не формируется даже на основе долевого участия регионов-субъектов, входящих в округ, что обрекает финансовый рынок СКФО на роль некоторой временной «надстройки» над постоянным базисом региональных финансовых рынков субъектов РФ, вовлеченных в состав СКФО. Оценим перспективы развития финансового рынка СКФО, очерченные Стратегией социально-экономического развития данного округа на период до 2025 г.

Прежде всего, отметим, что разработчики Стратегии исходили из того, что естественные преимущества, которыми располагает хозяйственное пространство СКФО, остаются нереализованными, поскольку данный округ по-прежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки. Поэтому в рамках Стратегии запланирован переход указанных субъектов Российской Федерации от политики стабилизации к политике форсированного роста, в рамках которой ключевыми направлениями государственной поддержки станут инвестиции в развитие экономики для постепенного обеспечения самодостаточного существования субъектов Российской Федерации, входящих в состав СКФО, а также содействие их интеграции в национальную и мировую экономику. Что дает такая установка для развития финансового рынка округа?

Под самодостаточным существованием регионов, вероятно, следует понимать опору на собственные финансовые ресурсы и отказ от той масштабной финансовой поддержки, которую регионы-субъекты СКФО в настоящее время получают из федерального бюджета. В свою очередь, интеграция в мировую экономику предполагает формирование у регионов-субъектов РФ достаточных для глобальной экономики конкурентных преимуществ.

Вместе с тем, разработчики Стратегии фиксируют в развитии СКФО такие барьеры, которые по своей природе не позволят достигнуть декларируемых целей. В частности, в Стратегии нет раздела «Финансовый рынок», вместо которого дается краткая характеристика банковской деятельности; такая редукция не случайна. Доля государства в структуре инвестиций в регионы СКФО составляет 40 – 50% общего объема (по Российской Федерации - около 30%). В Чеченской Республике указанный показатель превосходит 90%. При этом инвестиции направлены на реализацию социальных проектов и мероприятий. Присутствие иностранных инвесторов в СКФО остается крайне низким. Объем иностранных инвестиций в 2008 году составил меньше 1 млрд. долларов США, то есть, менее 0,5% общего объема иностранных инвестиций в Российской Федерации. При этом внимание иностранных инвесторов сосредоточено в основном на Ставропольском крае и Республике Дагестан [4].

Весьма проблемными остаются региональные финансы СКФО. Доля безвозмездных поступлений в структуре доходов консолидированных бюджетов субъектов РФ, входящих в состав СКФО, превышает 50%, за исключением Ставропольского края (38%). При этом в Чеченской Республике и Республике Ингушетия указанная доля достигает 91%. В целом в СКФО доля безвозмездных поступлений в структуре доходов составляет 69% (по остальным федеральным округам наибольшую долю безвозмездных поступлений в структуре доходов консолидированных бюджетов имеет Дальневосточный федеральный округ – 45%). Такой острый дефицит собственных средств создает барьеры на пути образования финансового капитала, а, следовательно, и развития финансового рынка округа. Единственной возможностью выйти за пределы таких барьеров становится трансформация средств финансовой поддержки во вне- легальный финансовый капитал.

Какие цели ставит Стратегия в отношении финансового рынка? Если исходить из базового сценария развития СКФО, то проблемы обеспечения безопасности могут быть решены в течение ближайших 5 - 10 лет, что будет существенно сдерживать развитие приоритетной для разработчиков Стратегии сферы экономики округа -

туризма, а также ограничивать приток частных инвестиций в другие сектора. В данной ситуации приоритетное внимание будет уделено развитию агропромышленного, металлургического и топливно-энергетического комплекса, а также таким смежным отраслям экономики, как химическая и нефтеперерабатывающая промышленность, машиностроение. Основным акцентом будет сделано на улучшение инвестиционного климата для крупных корпораций и развитие инфраструктурных проектов с преобладающей долей государственного финансирования, а также на реализацию масштабных программ по поддержке малого и среднего бизнеса. Такой подход следует признать реалистическим.

Список литературы

1. Иншаков О.В. О стратегии развития Южного макрорегиона России. Волгоград: ВолГУ, 2003.
2. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики на Юге России. Ростов – на – Дону: ЮФУ, 2008.
3. Прохорова В.В. Субрегиональные ресурсы и инструменты интенсивного развития территориальных экономических систем современной России. Москва: МГУ, 2010.
4. Стратегия социально-экономического развития Северо - Кавказского федерального округа на период до 2025 г. Пятигорск, 2011.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ - КАК ПАРАДИГМА ФИНАНСОВОГО ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Маганов В.В.

к.э.н., докторант кафедры «Банковское Дело» Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
г.Москва

Топ менеджмент транснациональных банков и корпораций на протяжении многих лет принимали достаточно сомнительные тактические и стратегические решения, что, в конечном счете, привело к «кризису доверия», «кризису развития», «кризису управления» которые, в свою очередь поставили вопрос о целесообразности и необходимости дальнейшей глобализации. Сам процесс и явление глобализации сейчас активно изучается экономистами. Даются различные определения и описания этого процесса, его как положительные, так и отрицательные стороны. Например, по мнению американского экономиста Frederic Stanley Mishkin - экономическую глобализацию как «открытие национальных экономик потокам товаров, услуг, капитала и фирмам из других стран, которые интегрируют рынки национальной экономики с рынками за рубежом».[1]

Академик Российской Академии Наук Олег Тимофеевич Богомолов определяет глобализацию в более общем видении — как растущую взаимозависимость стран мира и народов.[2] Владимир Степанович Паньков (доктор экономических наук, заведующий кафедрой международных экономических отношений ГУ-ВШЭ), анализируя различные подходы к определению явления глобализации экономики, в своей работе [3], приходит к выводу о тенденции сведения её к сугубо рыночным процессам. Автор рассматривает процесс глобализации как «высшую стадию интернационализации хозяйственной жизни».

О.Т. Богомолов, В.С. Паньков и ряд других ученых подчёркивают в качестве основы процесса глобализации экономики транснационализацию, указывая, что движущей силой глобализации являются транснациональные корпорации (ТНК).[4] В своей статье «Неоглобализм и культура: новые угрозы для национальной безопасности»[5] Константин Константинович Колин- Директор Института фундаментальной и прикладной информатики РАЕН, давая характеристику процесса глобализации - особо подчёркивает роль и экономический вклад именно транснациональных промышленных корпораций (ТНК). В свою очередь экс президент СССР Михаил Сергеевич Горбачёв говорит о глобализации, как об объективном явлении, обусловленным в первую очередь технологической революцией в сфере информационных технологий и телекоммуникаций, и при этом видит необходимость различать глобализацию и политику неолиберального глобализма, которая позволяет США и странам «семерки» направлять этот процесс в собственных интересах.[6]

Но не возможно не заметить, анализируя происходящее и труды экономистов, что активную роль и даже проводником глобальных процессов является сфера финансов. Давая определению финансовой глобализации, экономисты ставят акцент на создании единого глобального рынка финансов подчиняющегося единым законам и институтам. Тот же Frederic Stanley Mishkin определяет финансовую глобализацию – как открытие финансовой системы страны, для потоков капитала и финансовых фирм из других стран. По мнению известного российского экономиста Михаила Геннадиевича Делягина действительного члена РАЕН, доктора экономических наук,

директора «Института проблем глобализации», глобализация - это «процесс лавинообразного формирования единого общемирового финансово-информационного пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий».[7] Известный немецкий аналитик Михаэль Либиг (*LiebigMichael*) выступая на *форуме* «К новому мироустройству – потенциал европейских наций» [8] в докладе фиксирует: «...в качестве другого критерия различия между Великой депрессией и сегодняшним кризисом применяют все чаще модное понятие «глобализация». В соответствии с наиболее распространенной концепцией «глобализации», беспрецедентное взаимопроникновение финансовых и хозяйственных рынков должно непременно привести к распространению финансового кризиса из США по всему миру. Из представления о том, что американская экономика якобы является мотором, движущим всю глобализованную систему, напрашивается вывод о том, что если кризис в США не удастся преодолеть в самое ближайшее время, то он поразит весь мир через финансовые, информационные, психологические и торговые связи».

Практически все развитые экономики сегодня сталкиваются с нарастающим валом проблем – долговыми пирамидами, формированием поведенческой парадигмы общества основанной на потребительском эгоизме, валютными и фондовыми «войнами».[9] Всё более вероятным итогом и сценарием становится в мире повсеместное снижение темпов роста экономики, рост безработицы, рост долговой нагрузки на государственные бюджеты и социальную сферу. Всё это ставит вопрос, о месте и роли России в сложившейся сложной экономической ситуации, какими резервами Россия располагает или какие резервы сможет сформировать для преодоления негативных последствий затянувшейся мировой рецессии. Та рыночно-либеральная модель экономики, которая прививалась в России в течение последней четверти века, оказалась не только нежизнеспособной, но и как показывает пример других экономик, крайне пагубной и разрушительной.

Учитывая такие сложные и очевидные процессы и тенденции, России необходимо критически взглянуть на структуру собственной экономики, как на систему целеполагания и определения приоритетов. Сделать это необходимо не декларативно, а как можно более конструктивно и желательно в практической плоскости. Раз системный кризис пришёл со стороны финансового сектора, то и решение проблемы необходимо искать в фокусе финансов, обезопасив себя с финансовой стороны.

Возможно, в этом случае, финансы наконец предстанут в качестве важнейшего инструмента стимулирования развития реальной экономики и социально приоритетных государственных проектов:

- современная экономическая модель развития Российской Федерации, основанная на собственном производстве и развитой инфраструктуре;

- постепенный уход от прямой зависимости российской экономики от иностранного капитала;

- создание собственных сберегательных фондов и механизмов генерации отечественных капиталов.

В мире глобальных финансов современная конкуренция - это перманентные войны, протекающие, прежде всего в финансовом и информационном пространствах[10], где инструментами войны теперь выступают национальные валютные единицы, капиталы, информационные ресурсы, а противоборствующими сторонами финансово-банковские системы государств, международные финансовые организации, коалиции и союзы, информационные, консалтинговые и рейтинговые агентства, имеющие собственные возможности генерации капитала, информации и внутренних сберегательных фондов.

Денежной эмиссией во всём мире занимаются центральные банки государств. Однако, множество различных факторов влияют на деньги эмитированные в обращение, но основной с точки зрения товарного производства - себестоимость и добавленная стоимость, которые могут быть различными в зависимости от методов их создания.

В развитых странах значительный объём денежной массы создаётся в финансовых центрах с помощью финансовых технологий на базе своих финансово-банковских систем. Сегодня, источники создания денежной массы не ограничиваются только прямой печатной эмиссией, вопрос следует рассмотреть шире, речь идёт о денежной институциональной инфраструктуре, как государственной, так и частно-корпоративной, деятельность которой регулируется развитым законодательством и единым монетарным регулятором. Современная архитектура такой развитой финансовой системы достаточно сложна и призвана решить ряд следующих современных специфических задач:

- формирование и поддержание рынка национальных финансовых активов;

- поддержание в равновесно-стабильном состоянии курса национальной валюты;

- создание условий для образования национальных финансовых капиталов (посредством механизма стимулирования и генерации внутренних сбережений);

- обеспечение оборота различного рода товарных, финансовых и имущественных активов и основанных на них вторичных финансовых инструментов.

Конкретизируя выше перечисленные вызовы и угрозы в финансовой сфере, следует отметить также те проблемы, которые существуют сегодня, например в российской банковской системе:

- проблемы с достаточностью и непрозрачностью капитальной базы;
- нарастающиериски в кредитном механизме;
- присутствие сомнительных финансовых операций на балансах банков;
- не классифицированные и не систематизированные операционные риски.

Также практически отсутствие российского национально-ориентированного финансового капитала, зависимость российской экономики от внешних источников капитала, а также эксплуатация экономики с помощью неолиберальных методов «austerityboard», в результате существенно снижают конкурентоспособность государства в глобализированном экономическом пространстве.[11]

Поэтому, крайне остро и необходимо, внести корректировки в приоритеты развития национальной финансово-банковской системы с ориентацией на внутренние ресурсы и внутренний рынок финансовых услуг.

Таким образом, Россия, вступая в различного рода элитарности модные клубы, может потерять свой финансовый суверенитет, подчиняясь поведенческой модели консультантов и просто обязана в ответ создавать защитные механизмы, для нивелирования возможных негативных последствий от такого неолиберального вступления. Это касается не только промышленного, но и финансового сектора экономики.

Финансовый суверенитет, возможен лишь с применением политики финансового протекционизма. [12]**Финансовый протекционизм**– это целенаправленная политика, по созданию собственной финансовой инфраструктуры, законодательства и приоритетов развития финансовой системы.[13] Стимулированию к генерации собственных капиталов, сбережений и фондов развития. Проведению собственной денежно-кредитной политики на финансовом рынке, независимой от международных денежно-кредитных регулятивных норм и институтов.

По пути протекционизма и защиты собственных интересов Россия пошла как системообразующий лидер в создании на первоначальном этапе Таможенного союза (ТС), а затем на его основе и Единого экономического пространства (ЕЭП) Евразийского экономического союза (ЕАЭС).[14]

России в современном мире необходимо взглянуть на структуру собственной экономики с критической точки зрения, определиться с новыми приоритетами развития, где основу должен составить механизм генерации собственных финансовых ресурсов, основанных на сберегательных фондах и технологиях стимулирования долгосрочных инвестиций. Только реанимировав, собственную сберегательную систему в рамках финансовой независимости, Россия сможет добиться независимой финансовой политики направленной на развитие конкурентоспособной экономической модели в целом.

Прототипом, такого кредитного учреждения, могла бы стать созданная на базе ФГУП «Почта России» и ОАО «Сбербанк России» - Российская национальная почтово-сберегательная система (банк) - РНПС». Именно в её сферу деятельности должна входить социальная составляющая, основанная не на «ростовщических принципах», а на принципах сберегательного и кредитного консерватизма.

Скрупулёзная работа на рынке сбережений в сочетании с кредитным консерватизмом остались незаслуженно забытыми современным банковским сообществом. В погоне за «рыночными долями», новыми сервисами, «новыми потребительскими секторами и продуктами», банкиры забыли азы своего ремесла - сбережения и консерватизм, повсеместно стал процветать «ростовщический эгоизм».

Сама банковская политика в сберегательной сфере, должна отличаться особой осторожностью и рациональным консерватизмом, основанным на социальной ответственности и приоритете государственных целей и задач. Как ни парадоксально, но именно сейчас, возникла острая необходимость в создании такого кредитного института, способного одновременно работая со сбережениями населения, осуществлять консервативную кредитную политику. Такой банк, работающий с национальными сберегательными фондами, должен иметь в своём арсенале прозрачный и понятный инструментарий, позволяющий осуществлять социально-ориентированную банковскую политику, основанную не на сиюминутном извлечении прибыли, а на долгосрочном, партнёрском отношении с клиентами.

Список литературы

1. Mishkin F. The Next Great Globalization. How Disadvantaged Nations Can Harness Their Financial Systems to Get Rich. Princeton, New Jersey, USA: Princeton University Press, 2006. P. ix, 1.
2. Богомолов О.Т. Мировая экономика в век глобализации. М.: Экономика, 2007. С. 13.
3. Паньков В.С. Глобализация экономики: сущность, проявление, вызовы и возможности для России. Ярославль: Издательский дом «Верхняя Волга», 2009. С. 12.
4. Богомолов О.Т. Указ.соч. С. 19-20; Паньков В.С. Указ.соч. С. 24.

5. «Неоглобализм и культура: новые угрозы для национальной безопасности» Знание. Понимание. Умение. – 2005 №2 с.104-111.
6. Горбачев М.С. Предисловие// Горбачев М.С. и др. Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития. Под ред. Вебера А.Б. – М.: Альпина Паблишер, 2003 – С. 13.
7. М.Г. Делягин «Мировой кризис: Общая теория глобализации» 2003, ИНФРА-М, с 12).
8. Михаэль Либиг (LiebigMichael) «К новому мироустройству – потенциал европейских наций» (Греция, Корфу, октябрь 2007 год).
9. Михаэль Либиг (LiebigMichael) «Европа пойдёт другим путём. Шок кризиса пробуждает инстинкт самосохранения».
10. «Азбука финансового суверенитета» Дмитрий Голубовский, Отырба Анатолий «Эксперт» №39 (772) 03 октября 2011 года).
11. №35 (99) 18 октября 2011 Михаил Хазин журнал Однако «Море волнуется два».
12. Журнал «Однако» раздел «Лента обновлений» 10 декабря 2013 года Вадим Бондарь «ВТО сегодня – это не клуб джентельменов, а настоящий бойцовский клуб».
13. В.М. Шавшуков – «Посткризисные императивы развития глобальной финансовой системы» «Вестник Санкт-Петербургского Университета» №2, 2012.
14. «Экономика общего дела» Сергей Тихонов «Эксперт» №24 (903) от 09 июня 2014 года.

ОПЕРАЦИИ ДЕЛОВЫХ БАНКОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЗОЛОТА

Чайкина Е.В.

Севастопольский национальный технический университет

Особое место на мировом рынке золота занимают деловые и центральные банки. Эта особенность заключается в том, что именно через банки реализуется функция золота, как финансового актива, и объем банковских операций с золотом является одним из основных факторов, влияющих на конъюнктуру мирового рынка золота.

В зарубежной практике существует множество видов банковских операций с золотом. По функциональному признаку можно выделить покупку и продажу золотых слитков; операции с золотыми монетами; привлечение золота во вклады, а также размещение его на депозитные и текущие счета, открытые в других банках; операции с ценными бумагами, обеспеченными золотом; предоставление займов в золоте; кредитование под залог золота.

Покупка и продажа деловыми банками золотых слитков рассчитана на инвесторов, вкладывающих денежные средства в финансовые активы, и тезавраторов, накапливающих деньги как сокровище. Спрос со стороны клиентов на приобретение золота в форме золотых слитков во многом зависит от особенностей законодательства страны, на территории которой осуществляется операция, поэтому рост объемов банковских операций по покупке и продаже слитков в золоте напрямую зависит от либерализации государственной политики и состояния налогообложения страны. Например, в Германии, установлены автоматы для продажи золотых слитков.

Приобретение инвесторами золота в слитках нередко осуществляется для целей сохранения капитала и диверсификации инвестиционного портфеля. Покупая золото в слитках, инвестор получает чисто весовое и стоимостное количество этого драгоценного металла, что позволяет ему сохранить от обесценивания свои сбережения. Существуют и отрицательные моменты для инвесторов, связанные с тем, что слитки должны содержаться в безопасном месте и должны подвергаться анализу при заключении сделок (продажи).

Банки используют золотые слитки для привлечения дополнительных ресурсов от населения, для расширения клиентской базы и получения дохода.

Продажа деловыми банками золотых монет является для инвесторов одним из распространенных способов диверсификации активов. Выпуском слитковых монет занимаются центральные банки и монетные дворы, которые продают их специализированным посредникам, в том числе и банкам. В странах с развитыми рынками инвестиционные монеты выполняют роль одного из инструментов регулирования налично-денежной массы. Реализуя часть монет из драгоценных металлов на международном рынке, страны-эмитенты получают дополнительные поступления в свободно конвертируемой валюте.

Стоимость монет складывается исходя из биржевых котировок на драгоценные металлы, затрат за изготовление и комиссии банка. За рубежом важной особенностью государственного регулирования операций с золотыми монетами является то, что операции с ними максимально освобождены от налогов. К настоящему времени примерно в 75 странах мира ежегодно выпускается порядка 650 видов таких монет.

Наиболее развита торговля монетами в Германии, США, странах Юго-Восточной Азии. В Германии с золотых монет, выступающих в качестве инвестиции, не взимается налог с оборота, размер которого составляет 19%.

В настоящее время канадские власти реализуют программу ликвидации золотых монет, которые хранились 75 лет в подвалах Bank of Canada. Целью операции является увеличение ликвидности государственных активов и получение дополнительных средств для казны.

Увеличение объемов операций с монетами зависит от политики государства в отношении расширения видов и объемов их выпуска. Очевидно, что чем более благоприятные условия существуют для совершения инвестиционных операций с монетами, тем большее количество участников вовлекается в эти операции, тем быстрее развивается рынок монет, возрастают объемы проводимых с ними банковских операций. Для банка операции с монетами - это получение добавочной прибыли, поскольку золотые монеты продаются с премией к цене слиткового металла.

Операции по привлечению золота во вклады (до востребования и на определенный срок) осуществляются банками путем открытия металлического счета. Обращение металлов по специальным металлическим счетам позволяет участникам рынка динамично распоряжаться имеющимися активами в золоте, избавляясь от необходимости физического перемещения металла при каждой совершаемой операции.

В международной практике металлические счета принято разделять на два типа: металлический счет ответственного хранения и металлический счет в обезличенном металле. Металлический счет ответственного хранения подразумевает учет и хранение приобретенных клиентом слитков и монет по принципу сейфовой ячейки с взиманием соответствующей комиссии за услугу. В этом случае средства на этих счетах не входят в структуру пассивов банка. Металлический счет в обезличенном металле подразумевает учет и хранение золота в безналичной форме без указания физических параметров металла, путем перечисления в банк валютного эквивалента его рыночной стоимости. Данная особенность позволяет банку использовать полученные средства как привлеченные и размещать их от своего имени в активы, что дает возможность для начисления по обезличенным счетам процентного дохода.

В международной практике существуют две основные схемы обезличенного обращения золота. В США этот процесс происходит в форме складских свидетельств (депозитарных расписок, варрантов и прочие). В Европе переход прав собственности на золото происходит путем записей на металлических счетах.

Преимуществами обезличенных металлических счетов для инвесторов являются: отсутствие комиссионных за хранение (за исключением металлического счета ответственного хранения); более привлекательная цена, по которой клиент приобретает металл; высокая ликвидность средств на металлических счетах; возможность внести и пополнить счет на любую сумму; получение дополнительного дохода за счет роста стоимости золота на мировом рынке; диверсификация вложений; возможность открытия счета в пользу третьих лиц, и получения дополнительных услуг (займы, переводы, конверсия). Недостатком для инвесторов является то, что нет владения физическим металлом и золото не всегда можно сразу получить со счета, если у банка существуют финансовые проблемы.

Для банка металлические счета это финансовый актив и дополнительный источник дохода. Эффективность дохода от этих операций заключается в размещении банком средств под более выгодный процент, чем они привлечены. Однако при совершении подобных операций от собственного лица либо по поручению клиентов банку необходимо значительное внимание уделять поддержанию необходимого уровня ликвидности.

Долевые и долговые финансовые инструменты, номинированные либо привязанные к золоту в совокупности относятся к категории «золотых» ценных бумаг, которые деловые банки приобретают, действуя от своего имени, за счет клиента или являются эмитентами «золотых» ценных бумаг. Среди ценных бумаг, привязанных к золоту, основными являются: золотые сертификаты; расписки; золотые варранты; свидетельства Gold Exchange-traded funds; акции золотодобывающих компаний.

В основе операций с золотыми ценными бумагами для инвесторов есть ряд преимуществ, таких как: получение дохода; отсутствие проблем связанных с хранением физического золота и ликвидностью; хранение золота в надежном депозитарии; избежание уплаты ряда налогов при операциях с золотом; ликвидность бумаги; профессиональный уровень менеджмента и возможность диверсификации. Недостатками подобных инвестиций

для инвесторов является то, что ценные бумаги обеспеченные золотом требуют больших по размерам инвестиций и специфических знаний о рынке.

Доверительное управление финансовыми средствами клиентов с размещением инвестиций в золото дает возможность банку получить доход в виде процента от средней стоимости актива, принятого в управление. Нередко банки учреждают специализированные инвестиционные фонды. Помимо трастовых услуг с «золотыми» ценными бумагами банки оказывают брокерские и дилерские услуги.

За рубежом достаточно широко развиты операции деловых банков по предоставлению своим клиентам займов в золоте. Для деловых банков займ в золоте - это дополнительный источник дохода, так как банки могут дать золото займы по более высокой ставке ювелирам, золотодобывающим компаниям или хедж-фондам. Зарубежные банки в своей практике часто используют проектное финансирование. Когда банк предоставляет долгосрочный кредит или группы взаимосвязанных кредитов под реализацию конкретного проекта в сфере добычи драгоценных металлов. При этом банк участвует в управлении проектом, отслеживает финансовые потоки. Гарантией такого кредита выступает добытое золото, которое обычно страхуется.

В настоящее время одной из наиболее востребованных операций стало предоставление банком кредитов под залог золота. Операции кредитования в золоте банк должен осуществлять с учетом поддержания необходимого уровня ликвидности активов в драгоценном металле по срокам, а также устанавливать лимиты открытой валютной позиции.

Подведя итог, следует сказать, что российским банкам целесообразно использовать опыт зарубежных стран, увеличить и разнообразить спектр операций с золотом, предоставляемых клиентам. Это не только позволит банкам получать дополнительный доход, но и будет способствовать привлечению большего числа клиентов, а также и дополнительных ресурсов, диверсифицирует не только портфель активов, но и инвестиционные риски, а также повысит ликвидность банка, его рейтинг и привлекательность. Расширение российскими банками операций с золотом является особенно актуальным, учитывая последствия мирового финансового кризиса 2008 г.

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Тарасова Е.В., Серебрякова Е.А.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

Специфика банковской структуры, как вида коммерческого предприятия состоит в том, что большая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств. Потенциал банков в привлечении средств не безграничен и упорядочен со стороны центрального банка. Поэтому наиболее выгодным вариантом является потребительский кредит, который представляет собой форму ссуды, предоставляемой населению предприятиями торговли и сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа. В России к потребительским кредитам относят любые виды кредитов, предоставляемые населению на приобретение товаров длительного пользования, неотложные нужды, образование, кредиты индивидуальным частным предпринимателям, оказание услуг и на прочие потребности, имеющие целью их удовлетворение посредством необходимого дополнительного финансирования (на возвратных и платных основах)[3].

Основную часть ресурсов банков формируют привлеченные средства, которые покрывают до 90% всей потребности в денежных средствах для осуществления активных банковских операций. Коммерческий банк имеет возможность привлекать средства предприятий, организаций, учреждений, населения и других банков в форме вкладов (депозитов) и открытия им соответствующих счетов[4].

Привлекаемые банками средства разнообразны по составу. Главными их видами являются средства, привлеченные банками в процессе работы с клиентурой (депозиты), средства, расходуемые путем выпуска собственных долговых обязательств (депозитные и сберегательные сертификаты).

Потребительское кредитование в нашей стране стало актуально и, сам потребительский кредит получил широкое распространение, являясь одним из основных направлений развития банковского сектора Российской Федерации. В последнее время тема такого кредитования занимает все более значимое место среди услуг, предоставляемых банками населению. В настоящее время банки соперничают между собой, предлагая населению различные кредитные программы.

Программы потребительского кредитования играют важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что они принадлежат к числу самых выгодных и перспективных видов ссуд, но и в том, что клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом. Потребительский кредит способен разрешить проблему неплатежей и нехватки оборотных средств у частных лиц; дает начало развитию нового производства, ускоряет формирование источников капитала для расширения воспроизводства на основе достижений научно-технического прогресса[2].

Несмотря на широкое развитие потребительского кредитования, в РФ в настоящее время существуют определенные факторы, сдерживающие выдачу ссуды населению. К ним можно отнести:

- трудности оценки кредитоспособности заемщиков, связанных с наличием так называемых «черных» доходов физических лиц – потенциальных заемщиков. Это не позволяет, с одной стороны, банкам с полной уверенностью судить о реальном финансовом состоянии потенциальных клиентов, а с другой – самим физическим лицам в полной мере удовлетворять имеющиеся у них потребности за счет потребительских кредитов в связи с невозможностью документального подтверждения своего финансового состояния;

- относительно высокий уровень процентных ставок, применяемых банками (из-за высокого уровня инфляции и кредитного риска), что делает заведомо невыгодным использованием потребительских кредитов потенциальными клиентами со средним достатком и др.

Каждый коммерческий банк имеет кредитный портфель, состоящий из большого ряда задач, например, потребительское кредитование, кредитование бизнеса, ипотечный кредит и т.д. Из них потребительское кредитование – это краткосрочный, но и не самый выгодный с точки зрения процентных ставок[1].

По нашему мнению, потребительское кредитование в РФ нуждается, прежде всего, в государственной поддержке. Принятие нормативных актов, будет способствовать улучшению качества кредитного портфеля, а установление оптимального налогообложения, – все это будет благоприятно воздействовать на потребительское кредитование и на развитие экономики страны в целом.

Без сомнения, для развития данного вида ссуд российским банкам необходимо развивать кредитные отношения с физическими лицами по автокредитованию. Для этого, на наш взгляд, необходимо ввести следующие дополнительные условия: увеличить сроки кредитования до семи лет; установить меньшую годовую процентную ставку по кредиту; развивать новые для банков виды потребительского кредитования; предоставлять физическим лицам услугу выдачи кредитов с зачислением на пластиковые карты. В заключение необходимо отметить, что потребительское кредитование – один из самых надежных и проверенных в мировой практике способов привлечения частных инвестиций в потребительскую сферу.

Список литературы

1. Ермаков, С.Л., Малинкина, Ю.А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития [Текст] // Финансы и кредит. – 2006. - № 21. – С. 24-32.
2. Жуков, В. Ф. Деньги. Кредит. Банки. [Текст] Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.:Юнити-Дана, 2010
3. Лаврушин, О.И. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс [Текст]: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. – 5-е издание, стереотипное. – М.: КноРус, 2011
4. Трошин, А. Н., Мазурина, Т. Ю., Фомкина, В. И. Финансы и кредит. [Текст]: Учебник / Под редакцией Трошин, А. Н., Мазурина, Т. Ю. – М.: ИНФРА-М, 2009

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РОССИИ: СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Кондратьева О.Е.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации

Взаимодействие государства и частного бизнеса в Российской Федерации, создание устойчивых партнерских отношений, как на федеральном, так и региональном уровнях осложняется недостаточной проработанностью институционально-экономических основ, вопросов перераспределения прав собственности, возникающих в процессе реализации инвестиционных проектов в рамках отношений государственно-частного партнерства.

Нечеткое представление о финансовых источниках, потенциальных рисках и ожидаемой эффективности от реализации проектов в ряде случаев приводят к неэффективному использованию государственных ресурсов и потере бизнесом заинтересованности в участии в ГЧП.

Слабая разработанность данных вопросов порождает соответствующие негативные последствия и препятствует активному внедрению в формируемые рыночные отношения механизмов ГЧП. Анализ этих вопросов является первостепенным для правильной оценки инвестиционного потенциала ГЧП

В настоящее время концепция государственно-частного партнерства приобретает в России все большее применение, и повышенное внимание к данной проблеме требует детального анализа проблем и перспектив взаимодействия государства и бизнеса в процессе инвестирования инновационной деятельности.

С одной стороны, предприятия инфраструктурных отраслей не могут быть полностью приватизированы ввиду стратегической, экономической и социально-политической значимости объектов инфраструктуры. Но, с другой стороны, в государственном бюджете нет достаточного объема средств, позволяющих обеспечивать в них простое и расширенное воспроизводство.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) для России относительно новая форма долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства, в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов.

Основной аргумент в поддержку ГЧП состоит в том, что и общественный (государственный), и частный секторы обладают своими собственными уникальными характеристиками и преимуществами, при объединении которых создается возможность более эффективно действовать и достигать лучших результатов именно в тех сферах, где особенно заметны "провалы рынка" или неэффективность государственного управления - как правило, это социальная сфера, проблемы экологии, создание инфраструктуры.

Критерием в этом случае может являться выполнение бизнесом функций, которые традиционно выполняло государство.

В мире сейчас нет единого представления о том, в какой законодательной форме должно быть оформлено государственно-частное партнерство. В некоторых развитых странах – признанных лидерах по степени развития ГЧП – единого закона нет, а основные принципы его заложены в различные законодательные акты и нормы гражданского права. Примерами могут служить Франция, Англия, Уэльс, Япония, Австралия. В других государствах приняты отдельные законы о ГЧП. Такая ситуация сложилась в Германии, Бразилии, Греции, Египте, Анголе и ряде стран Восточной Европы.

Отчасти причина такого разделения в том, что в первой группе стран ГЧП развивалось естественным образом («снизу»), соответствующие правки постепенно вносились в уже действующие законы. Страны, в которых приняты отдельные законы о ГЧП, входят в группу стран с догоняющей экономикой (исключение из перечисленных – Германия), поэтому развитие государственно-частного партнерства происходило в них «сверху». Другими словами в этой группе стран ГЧП требует от государства активного участия и продвижения. Россия, как и страны СНГ, относится к группировке стран с догоняющей экономикой.

В России дела с существующей законодательной базой для ГЧП обстоят неоднозначно. В настоящее время деловые взаимоотношения государства и бизнеса регулируются целым сводом законов и постановлений федерального уровня, относящихся к административному, гражданскому, бюджетному, налоговому, земельному законодательству. Основными из них являются федеральные законы №225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» от 30.12.1995 г., №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 г., №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 г. Этот перечень дополняет множество законодательных инициатив на региональном уровне, а также нормативная база для институтов развития (Инвестиционного фонда РФ, ВЭБ, РВК и др.).

В то же время сейчас на рассмотрении в правительстве Российской Федерации находится проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства». Он учитывает имеющийся законодательный опыт, а также дополняет его необходимыми понятиями, расширяя область применения ГЧП. Принятие этого закона представляется более чем своевременным.

Таким образом, современная нормативно-правовая база, регламентирующая функционирование ГЧП в России, отражает сложившееся положение, при котором принятый свод законов регулирует ту или иную сферу деятельности изолированно друг от друга, не образуя целостной системы. Из-за неполной проработки федеральное законодательство по ГЧП подкрепляется нормативно-правовой базой регионального и местного самоуправления. Это приводит к громоздкой законодательной структуре.

Не только законодательные пробелы сдерживают развитие ГЧП в России. Не менее важная проблема – отсутствие механизмов эффективного финансирования (даже при наличии средств). Общая ситуация в стране не способствует реализации долгосрочных проектов, не имеющих политической составляющей. Причины этого (за исключением административных) – не только высокая стоимость заемных денег, сложность получить банковский кредит на длительные сроки, но и общие настроения предпринимателей, опасющихся реализовывать сложные, долгосрочные проекты.

Позволить себе участие в ГЧП сейчас могут по большей части крупные инвестиционные фонды, связанные с государством (в том числе неформально), финансировать реализацию проекта также под силу лишь государственным или квазигосударственным банкам. К тому же, как показывает мировая практика, для развития ГЧП необходимо наличие определенных условий. На основе проведенного анализа по данным Всемирного банка Международный валютный фонд выделил четыре группы детерминантов ГЧП.

К первой группе относятся факторы, определяющие состояние государственного бюджета. При наличии бюджетного дефицита и большого государственного долга существует большая вероятность появления ГЧП, поскольку необходимое в этом случае сокращение государственных расходов может быть компенсировано привлечением частных инвестиций.

Ко второй группе относятся основные факторы, определяющие макроэкономическую ситуацию. Стабильное макроэкономическое положение (предсказуемость политики правительства, низкая инфляция, стабильный обменный курс) обеспечивает гарантии прибыльности и успешной реализации проектов ГЧП и в полной мере отвечает интересам частного капитала

К третьей группе детерминантов относятся показатели, определяющие объем внутреннего рынка. Прежде всего, это величина спроса и покупательной способности, влияющая на возмещение издержек бизнеса. Чем больше рынок и выше покупательная способность населения, тем вероятнее появление проектов ГЧП.

И, наконец, четвертая детерминанта — это состояние рыночных институтов. Развитие ГЧП наиболее вероятно в политически стабильных странах, имеющих сильные и эффективные рыночные институты и законодательства, защищающие права частного бизнеса.

Применительно к России перечень факторов, ограничивающих внедрение ГЧП, можно, к сожалению, продолжить. Отсутствие необходимых условий для развития института ГЧП в России приводит к его нескоординированному и неэффективному внедрению. Как отмечают некоторые экономисты, реализуемые крупные инвестиционные проекты общегосударственного уровня, а также проекты регионального и муниципального уровней не связаны между собой. Отсутствует четкая система управления, вместо нее в основном формируются и работают лишь консультативные органы при министерствах и ведомствах. Не имея общей концепции партнерства, правительство использует отдельные инструменты ГЧП, не всегда эффективные в каждом конкретном случае. Кроме того, продолжается формирование множества новых организационных структур финансового и нефинансового типа, имеющих отношение к ГЧП, функции которых зачастую дублируют друг друга. В таких условиях затруднительно выстроить четкую систему управления ГЧП.

Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. - М., 2005. - С.34-37.
2. Зверев А.А. и др. Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы.- М: Из-во А-Форт-Юг,2009-244 с.
3. Щегорцов М.В. Партнерство государства и частного капитала как инновационная экономическая модель // Электросвязь. 2011. № 4. (0,45 п.л.)
4. Ходос Д.В. Степанова Л.В. Государственно-частное партнерство в России: проблемы развития //Российское предпринимательство, 2012, №11. – С10-15

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Басс А.Б.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Функционирование эффективного рыночного механизма предполагает обеспечение условий для конкуренции во всех сегментах экономики, включая и банковский сектор – важнейшая часть финансового рынка

страны. Учитывая особую значимость банковской системы, развитие и совершенствование в ней конкуренции – одна из кардинальных экономических проблем, от решения которой во многом зависит не только функционирование кредитных организаций, но и эффективность всей экономики страны. Конкуренция должна выступать движущей силой качественных изменений в банковской сфере, нацеленных на повышение устойчивости и повышения эффективности кредитных организаций, диверсификации проводимых операций и расширение доступности всего спектра банковских услуг и улучшения функционирования всего финансового рынка страны.

Следует отметить, что вопросы развития конкуренции относятся к числу наиболее значимых в отечественной банковской системе. В стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года подчеркивается, что «Банковский сектор пока не вышел на требуемый уровень развития конкурентной среды и рыночной дисциплины, что отрицательно сказывается на доступности и качестве предоставляемых банками услуг».

К банковской сфере в полной мере применимы теоретические принципы анализа конкуренции, но наряду с этим необходимо отметить, что конкуренция в банковской системе обладает существенной спецификой в сравнении с другими секторами экономики. Ее особенности определяются составом участников, структурой сферы конкуренции, спецификой продукта, формами конкуренции, влиянием на другие сферы экономики и общественной жизни.

Основные участники банковской конкуренции – коммерческие банки. Двумя другими участниками конкурентного поля являются небанковские кредитно-финансовые организации, предлагающие на рынке продукты, аналогичные банковскому (лизинговые, факторинговые и форфейтинговые компании, страховые компании, платежные системы, системы пластиковых карт, трастовые компании, и др.) и нефинансовые предприятия – организации, чья основная деятельность не связана с финансовой сферой, но которые оказывают отдельные банковские услуги (почта, торгово-сервисные организации и др.). Предлагая на рынок тот или иной банковский продукт, коммерческий банк часто сталкивается с конкуренцией не только со стороны других коммерческих банков, но и со стороны небанковских и отдельных нефинансовых организаций.

Исходя из этого, банковскую конкуренцию нельзя отождествлять с межбанковской. Более правильно определить ее как соперничество между всеми участниками финансового рынка.

В связи с высоким уровнем рисков в банковском секторе экономики развивается не только индивидуальная, но и групповая конкуренция. Формируются различные виды банковских объединений, внутри которых конкуренция полностью или частично замещается кооперацией. Объединения могут создаваться как на некоммерческой, так и на коммерческой основе (например, для синдицированного кредитования). По данным ЦБ РФ на 1.1.2013г. на территории Российской Федерации действовало 149 банковских консолидированных групп и 33 банковских холдингов, в состав которых входят 224 кредитные организации. Доля активов этих структур в совокупных активах банковского сектора РФ составляет около 86%.

Наряду с этим, при всей своей специфике банковская конкуренция имеет типы и формы, характерные для всех отраслей и сфер хозяйственной деятельности. Рыночный спектр включает в себя множество типов конкурентных отношений, полюсами которых выступают совершенная (свободная) конкуренция и монополия. Однако указанные полюсы являются всего лишь теоретическими конструкциями, которые не реализуются на практике применительно к банковской сфере. В зависимости от уровня рыночных отношений, особенностей законодательства и многих других факторов складываются особые механизмы конкуренции не только в разных странах, но и на разных сегментах рынка банковских услуг внутри каждой страны. Определяющую роль в формировании эффективной конкурентной среды играет государство, которое создает для этого необходимые институциональные, прежде всего правовые, предпосылки.

Такой вывод может показаться, на первый взгляд, не вполне обоснованным, так как государственное регулирование и конкуренция часто рассматриваются как антиподы. Однако противоречие между задачами государства в рыночной экономике и целями конкуренции в значительной части снимается, когда государство приоритетным считает не ограничение или свертывание конкуренции, а противодействие недобросовестным формам ее проявления.

Проводимое Центральным банком регулирование деятельности кредитных организаций и отчасти формирование конкурентной среды банковской деятельности во многом предопределило главные особенности отечественного банковского рынка:

- преобладание крупнейших российских банков (в каждом из них государство напрямую или опосредованно владеет контрольным пакетом акций) на основных секторах банковского рынка;
- большое число кредитных организаций, обладающих незначительными по объему рыночными долями;

- относительно небольшое, по сравнению с восточноевропейскими странами, участие иностранных банков.

На основе сегментов отечественного банковского рынка, на котором реализуются банковские продукты и услуги следует выделить следующие сферы конкуренции: на рынке кредитования, на рынке вкладов (депозитов); на рынке расчетных услуг; на рынке пластиковых карт; на рынке банковских инвестиций.

В последние годы в российской банковской системе происходит усиление конкуренции, и это является одним из важнейших направлений развития всего финансового рынка страны. Данный процесс в банковской сфере обусловлен усилением конкуренции со стороны небанковских финансовых институтов, тенденцией банков к универсализации своей деятельности. Заметным становится тенденция к размыванию границ между сферами банковских услуг (кредитной деятельностью, валютными операциями, операциями с ценными бумагами) и интегрированием банковских услуг с инвестиционной деятельностью.

Происходит разветвление филиальной сети и отделений крупных банков. В банковской системе активно внедряются новейшие банковские технологии (интернет-банкинг, оформление кредита в «онлайн» и другие технологии), обеспечивающие снижение стоимости банковских услуг и быстрый доступ к ним клиентов. Все это обусловило ограниченное использование методов ценовой конкуренции и акцентирования менеджмента банков на неценовой конкуренции. Результатом обострения конкуренции становится уменьшение разницы между депозитными и кредитными процентными ставками.

Российский банковский сектор развивается в условиях увеличения конкуренции в наиболее доходных и значимых сегментах рынка банковских услуг - на рынке кредитных услуг и рынке вкладов (депозитов). Эти сегменты во многом определяют развитие конкурентной среды на отечественном банковском рынке. Наряду с этим в банковском секторе происходят негативные процессы, деформирующие и ограничивающие конкуренцию.

Количество конкурентов является важным условием, определяющим качество конкурентной среды. Воздействие этого условия зависит от состояния спроса на банковские услуги, равномерности территориального распределения банков, степени концентрации активов, уровня конкурентоспособности участников рынка.

Наличие существующих и потенциальных конкурентов определяется их количеством и уровнем конкурентоспособности. К началу 1995 г. только коммерческих банков насчитывалось более 2,5 тыс., а на начало 2014 г. осталось 923 действующих кредитных организаций. Снижение количества банков в определенной степени нивелируется процессами укрупнения банков и развития их филиальной сети. В 2013 г. количество структурных подразделений кредитных организаций и их филиалов увеличилось на 618 единиц и на 1.01.2014г. составило 43 376. (1) Но это не меняет общей тенденции к снижению количества кредитных организаций.

Сокращение количества банков относится к числу факторов, ограничивающих развитие банковской конкуренции, многое здесь зависит от степени развития банковской системы России. В настоящее время она отстает по количеству банков и их филиалов на душу населения от стран с развитой рыночной экономикой. По данным на начало 2012 г. одно банковское подразделение (филиал, отделение) в Российской Федерации обслуживает 7142 человек, в Великобритании - 4484, Японии - 3968, США -2720, Германии -1 945, во Франции - 1587. (2)

Увеличение требований по минимальному размеру величины собственных средств (капитала) кредитных (с 2015 г. он должен составлять 300 млн. руб.) приведет к еще большему уменьшению количества банков. При повышении требований к капиталу до 180 млн. рублей многие малые банки (особенно в регионах) уже сократили свои операции. Это привело к сокращению конкуренции и как следствие снижению качества и доступности банковских услуг в ряде регионов, что прямо противоречит заявленным целям и задачам по развитию конкуренции на российском банковском рынке в принятой Правительством РФ и ЦБ РФ Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 г.

Большинство участников банковского рынка не имеют равных конкурентных условий для своей деятельности. За время кризиса и в посткризисный период пять крупнейших российских банков (в каждом из них государство напрямую или опосредованно владеет контрольным пакетом акций) значительно увеличили свою долю в совокупных активах банковского сектора.

По данным ЦБ РФ в 2013 г. доля пяти крупнейших российских банков в активах увеличилась с 50,3 до 52,7%, а за 5 лет (с 2009 по 2013 г.г. на 4,8 процентных пунктов). В 2008-2009г.г. более 80 % средств выделенных государством на рекапитализацию была направлена на поддержку Сбербанка РФ, ВТБ и Россельхозбанка. Эта мера, конечно, была оправдана, но в результате усилилась активная экспансия и доминирование госбанков на рынке. Предоставление преференций во время кризиса небольшому количеству банков значительно деформировало конкурентную среду в отрасли.

Правительством РФ поставлена задача о частичной приватизации Сбербанка РФ, ВТБ и Россельхозбанка. Сокращение доли государства в уставном капитале этих крупнейших банков потенциально должно обеспечить большую конкурентоспособность на рынке кредитования и других сегментах банковского рынка. Чем меньше доля государства и больше частных инвесторов, тем более эффективна будет работа этих банков. Окончательные сроки приватизации еще не определены.

У госбанков наивысший кредитный рейтинг, что позволяет им привлекать фондирование по низким ставкам и участвовать в программах рефинансирования. Одновременно у средних и малых кредитных организаций нет такого доступа к ресурсам, как у крупных банков, существует ограничение и в получении ресурсов межбанковского рынка. Дефицит ресурсов и клиентов обостряет ситуацию, заставляет средние и малые банки снижать свою активность, поддерживать необходимую достаточность капитала за счёт сокращения рентабельности, повышать ставки по депозитам и кредитам, в ряде случаев осуществлять нетранспарентные операции.

В настоящее время одним из направлений установления равных конкурентных условий для деятельности банков должно стать формирование равноправного доступа малых и средних банков к системе рефинансирования Банка России, а также к средствам Министерства финансов, бюджетным и внебюджетным фондам, средствам государственных корпораций. Банк России ориентирует рынок на снижение ставок по депозитам, исходя из расчетов средней процентной ставки по депозитам десяти крупнейших банков.

Крупные банки имеют достаточные и дешевые источники фондирования и устанавливают низкие ставки по вкладам. Но в этом аспекте по существу уравниваются депозитные ставки указанных банков со ставками средних и мелких банков, например для второй и третьей сотни банков, для которых определяющим источником пассивов как раз являются депозиты, а не рефинансирование, облигационные займы и внешние заимствования. Представляется целесообразным перейти к более дифференцированному способу определения усредненных ориентиров по депозитным ставкам, взяв в качестве ориентира, например, среднюю ставку по первой сотне банков.

В настоящее время главными направлениями совершенствования конкуренции в российской банковской практике, по нашему мнению, должны стать снижение уровня концентрации активов, создание условий для равноправной конкуренции между крупнейшими государственными банками и региональными банками, совершенствование регулирования конкурентной среды мегарегулятором финансового рынка и противодействие неконкурентным методам в практике кредитных организаций.

Улучшение функционирования отечественного банковского рынка, повышение качества и доступности банковских услуг может происходить только в условиях активной и справедливой конкуренции. Совершенствование экономических и правовых условий для развития действенной конкуренции должно стать одним из приоритетных направлений деятельности Правительства и Банка России в обеспечении улучшения функционирования отечественного финансового рынка.

Список литературы

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013г. [www. cbr. ru](http://www.cbr.ru).
2. Материалы 22 съезда АРБ

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ВОЕННО-БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Хорев В.П.¹, Горева О.Е.²

¹**доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономических теорий и военной экономики**

²**майор, соискатель, кандидат экономических наук, старший помощник начальника учебно-методического отдела**

Федеральное государственное казенное военное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Военный университет», г.Москва

Совокупность мероприятий государства и его военной организации по использованию военного бюджета в интересах обеспечения обороны и военной безопасности страны представляет собой военно-бюджетную политику, являющуюся составной частью бюджетной, военно-финансовой и военно-экономической политики.

Выступая составной частью бюджетной политики, военно-бюджетная политика самым непосредственным образом связана с бюджетной стратегией и бюджетной тактикой. Содержание военно-бюджетной политики с этой точки зрения составляет деятельность государства и военной организации страны по выработке научно-обоснованной концепции формирования и развития военного бюджета; определению основных направлений использования военного бюджета на перспективу и текущий период; формированию и реализации программы практических действий, направленных на достижение целей военно-бюджетной политики.

Будучи составной частью военно-экономической политики, военно-бюджетная политика призвана присущими ей способами и методами способствовать достижению целей и обеспечению выполнения задач, намеченных военно-экономической политикой.

При рассмотрении военно-бюджетной политики как составной части военно-финансовой политики правомерно отметить, что первая включает предусмотренную военно-бюджетным законодательством систему форм и методов мобилизации не всех военно-финансовых ресурсов, а только военно-бюджетных ресурсов, их распределения и использования в интересах обеспечения обороны и военной безопасности страны.

Возможность активного положительного влияния военно-бюджетной политики на состояние финансов и экономики страны, на функционирование военной экономики и военных финансов зависит от многих факторов. Среди них особое место принадлежит научному обоснованию военно-бюджетной политики, что предполагает: достижение необходимого ее соответствия экономическому и социальному развитию страны, системе обеспечения обороны и военной безопасности страны; формирование военно-бюджетной политики с учетом выводов военно-финансовой науки и практики финансово-экономической деятельности в сфере обороны и военной безопасности.

При осуществлении военно-бюджетной политики через величину военного бюджета, его долю в ВВП, а также через структуру расходов военного бюджета имеется возможность непосредственным образом воздействовать на состояние всех слагаемых обеспечения обороны и военной безопасности страны. Для анализа такого воздействия и соответствующих оценок в области военно-бюджетной политики государства применяются определенные показатели, посредством которых производятся сравнительный анализ и оценка тех или иных мероприятий в области военно-бюджетной политики.

Наиболее часто употребляемым при характеристике военно-бюджетной политики государства, проведении сравнительного анализа и оценок выступает показатель «размер расходов военного бюджета». Однако на размер расходов военного бюджета в текущих ценах влияют инфляционные, ценовые и другие факторы. Поэтому для сравнительного анализа и оценки этого показателя военно-бюджетной политики государства за ряд лет ежегодный размер расходов военного бюджета рассматривается в сопоставимых ценах. В противном случае могут быть сделаны неверные выводы относительно тенденций и изменений в военно-бюджетной политике.

Для характеристики военно-бюджетной политики государства существенное значение имеет показатель «динамика расходов военного бюджета». На основе этого показателя выявляются основные тенденции и изменения в военно-бюджетной политике страны за определенный период времени. При этом для сравнительного анализа и оценки изменений в военно-бюджетной политике государства за ряд лет целесообразно использовать показатель «динамика расходов военного бюджета» в сопоставимых ценах. Кроме того, показатель «динамика расходов военного бюджета» может быть представлен в виде «относительных» величин к выбранному за базовый год размеру расходов военного бюджета.

Одним из показателей, характеризующих военно-бюджетную политику государства и позволяющих производить сравнительный анализ и оценку мероприятий в области военно-бюджетной политики, выступает величина и динамика расходов военного бюджета в расчете на душу населения или на одного военнослужащего.

Доля расходов военного бюджета в ВВП и федеральном (консолидированном) бюджете страны свидетельствует о бремени расходов военного бюджета для экономики страны, степени военно-экономического и военно-финансового напряжения государства.

Для характеристики военно-бюджетной политики государства, сравнительного анализа и оценок в этой области существенное значение имеет также показатель «структура расходов военного бюджета» по военно-экономическому, ведомственному и функциональному критериям.

При формировании военно-бюджетной политики одним из важнейших направлений ее совершенствования представляется формирование и закрепление в правовом отношении технологии и процедуры обоснования оптимальных, с точки зрения общества и военной организации, величины и структуры военного бюджета.

Наиболее общим направлением совершенствования военно-бюджетной политики выступает совершенствование механизма формирования и исполнения федерального бюджета в части расходов на оборону и военную безопасность государства. Очевидно, что процедуры подготовки, принятия и исполнения военного бюджета являются неотъемлемой частью аналогичных процедур, связанных с федеральным бюджетом и регламентируемых бюджетным законодательством Российской Федерации. При этом, однако, имеются и

определенные, подчас весьма существенные, специфические отличия в организации и прохождении указанных этапов применительно к военному бюджету.

В течение многих лет процедура разработки государственного, а в последующем – федерального бюджета, особенно военной его части, была закрыта для публичного обсуждения. В конце 90-х годов ситуация с законодательной основой и открытостью военного бюджета несколько изменилась в связи с принятием в 1996 году Федерального закона «О бюджетной классификации» от 15 августа 1996 г. № 115-ФЗ, а в 1998 году – Бюджетного кодекса РФ, который был введен в действие с 1 января 2000 г. [4]. Указанные законодательные акты составили основу реформирования военно-бюджетной политики РФ.

Компетенция по формированию и исполнению военного бюджета распределена между законодательными и исполнительными федеральными органами власти. При этом к компетенции первых отнесено утверждение военных расходов, а также предварительный, текущий и последующий контроль, а к компетенции вторых – разработка и составление проекта военного бюджета, его исполнение, составление отчета и контроль. Полномочия Президента Российской Федерации, Федерального Собрания, Правительства Российской Федерации в военно-бюджетном процессе определяются рядом нормативных правовых актов [1; 2; 3].

Расходы на национальную оборону в последние годы и в среднесрочной перспективе имеют устойчивую тенденцию роста. Между тем, предусмотренные в данной области мероприятия выполняются не в полном объеме, бюджетные средства используются недостаточно эффективно, продолжают иметь место нарушения и недостатки в процессе исполнения федерального бюджета. Продолжается тенденция внесения значительного количества изменений в первоначально утвержденные объемы бюджетных ассигнований, которая не позволяет бюджетополучателям планировать свои расходы на продолжительный период.

Практика планирования расходов в Минобороны России, составляющих основную долю расходов федерального бюджета на обеспечение национальной обороны, не обеспечивает равномерность расходования бюджетных средств в течение года. Исполнение расходов федерального бюджета по разделу «Национальная оборона» производится неравномерно и основная часть бюджетных ассигнований доводится в конце года, что создает риски неиспользования выделенных бюджетных средств.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.).
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.
3. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 159-ФЗ «О введении в действие Бюджетного кодекса Российской Федерации».
4. Указ Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ РАБОТЫ С ЗАЛОГОМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Кузнецова Е.А.

ФГБОУ ВПО «Ивановский Государственный химико – технологический университет» г.Иваново

Проблемы залоговых отношений в российской банковской практике, характерны и для банков Ивановской области. К ним можно отнести, например, мошенничество со стороны заемщика. Так, в случае залога товаров должники составляют фиктивные договоры поставки на товар, находящийся на складе, в результате обращение взыскания для Коммерческого банка не представляется возможным. Контроль предметов залога значительно усложняет отсутствие регистрации залога движимого имущества. В коммерческих банках, как правило, существуют трудности реализации заложенного имущества, низкой информированности потенциальных покупателей о заложенном имуществе, высокого показателя просроченной задолженности. Ввиду существующей проблемы реализации заложенного имущества в коммерческих банках Ивановской области мы предлагаем ввести новый кредитный продукт – «Кредит на покупку заложенной недвижимости». Внедрение этого предложения позволит банку увеличить продажи заложенного имущества.

Рассмотрим особенности рынка ипотечного кредитования Ивановской области по состоянию на 01.05.2014. Ипотечку в г. Иваново и Ивановской области представляют 8 ипотечных банков, которые предлагают заемщикам 85 ипотечных программ для приобретения недвижимости в кредит как на первичном так и на вторичном рынках. Ставки по ипотеке в г. Иваново и Ивановской области находятся в диапазоне 7.90 – 18.00 % годовых по рублевым кредитам и 8.80 – 12.50 % годовых по валютным кредитам. Минимальный первоначальный

взнос по ипотеке в г. Иваново может составлять 0 %. Срок ипотечного кредитования может достигать 50 лет. Ипотечные банки Иванова предлагают так же нецелевые кредиты под залог недвижимости, имеющейся в собственности заемщика[2].

На основе анализа рынка ипотечного кредитования Ивановской области предлагаем следующие условия предоставления кредитного продукта «Кредит на покупку залоговой недвижимости». Условия указаны в Табл. 1. Необходимо проанализировать положительные факторы для клиентов, получающих кредит на покупку заложенного имущества. Выгодным для заемщика будет являться низкая процентная ставка. Предлагаемая ставка по кредитному продукту «Кредит на покупку залоговой недвижимости - рубли» составляет 7,90 % (см. Табл.1) что соответствует минимальной процентной ставке по ипотечным кредитам в Ивановской области.

Таблица 1

Условия предоставления кредита «Кредит на покупку залоговой недвижимости»

Условия кредита	Валюта		
	Рубли	Доллар	Евро
Цель кредитования	Покупка квартиры или дома		
Рынок недвижимости	вторичный		
Ставка	7,90 %	8-10 %	
Обеспечение	Приобретаемая недвижимость		
Срок	5-50 лет		
Размер кредита	От 300 тыс. руб.	От 10 тыс. долл.	От 10 тыс. евро
Первоначальный взнос	От 20 %		
Подтверждение дохода	Официальными документами; справкой по форме банка		
Срок рассмотрения заявки	До 7 дней.		
Нотариальное оформление	Не требуется		
Наличие поручителей	Не требуется		
Наличие созаемщиков	Возможно		

Рекомендуемые ставки по кредитам «Кредит на покупку залоговой недвижимости - доллары», «Кредит на покупку залоговой недвижимости - евро» также находятся на невысоком уровне для рынка ипотечного кредитования Ивановской области. Следующим положительным фактором является выполнение работы с документами и оформлением недвижимости сотрудниками банка, сделка купли-продажи также осуществляется под их контролем. Заемщик получит возможность сэкономить на услугах посредников — покупка недвижимости осуществляется напрямую у ее владельцев. Коммерческий банк сможет рассматривать заявку на получение ипотечного кредита в максимально короткие сроки.

Однако в банковской практике отмечаются и неблагоприятные случаи получения кредита на покупку заложенного имущества. Приобретая заложенную недвижимость в кредит, заемщики встречались с ситуацией, когда на недвижимость мог быть наложен арест другими кредиторами заемщика. Кроме того, должник, у которого в принудительном порядке банк забрал заложенную жилплощадь, может длительное время оспаривать такое решение в суде, поэтому процесс продажи квартиры может занять большое количество времени. Стоит отметить и психологический фактор, являющийся преградой для российских граждан к приобретению кредита на покупку заложенной недвижимости.

Так же мы рекомендуем расширить перечень обеспечения по потребительским кредитам в коммерческих банках Ивановской области залогом вклада, размещенного в данном банке. Рекомендуемые условия представлены в Табл.2.

Таблица 2

Рекомендуемые условия кредита с учетом возможности принятия в обеспечение залога вклада, размещенного в коммерческом банке

Вид кредита	Потребительский кредит
Цель кредитования	Потребительские цели
Срок кредитования	Срок кредита не более срока размещения вклада
Процентная ставка	Согласно действующей программе

Обеспечение по кредиту	Предусмотренное обеспечение дополняется залогом вклада, размещенного в банке
Максимальный размер кредита	Ограничивается суммой вклада: - 80-95% суммы вклада, если валюты вклада и кредита совпадают, - 70-80% от суммы вклада, если валюты вклада и кредита не совпадают

Достоинства и недостатки ведения залога вклада в качестве обеспечения по кредитам представлены в Табл.3.

Критерием привлекательности для клиентов кредита под залог вклада будет низкая процентная ставка.

Таблица 3

Выявленные достоинства и недостатки введения залога вклада в качестве обеспечения по потребительскому кредиту

Преимущества для коммерческого банка	Недостатки для коммерческого банка
1. Низкие расходы. 2. Высоколиквидное обеспечение. 3. Возможность осуществлять контроль предмета залога.	-
Преимущества для клиента	Недостатки для клиента
1. Отсутствие материальных и временных затрат заемщика на проведение оценки предмета залога. 2. Предоставление кредита без учета кредитоспособности заемщика. 3. Часть средств, выплаченных банку в виде комиссий и процентов по кредиту, покрывается доходом вклада.	1. Досрочный возврат кредита и уплаты начисленных процентов в случае предъявления заемщиком требования о досрочном возврате вклада. 2. Максимальный размер выдаваемого кредита ограничивается суммой вклада.

Применение залога вклада для ивановских коммерческих банков на наш взгляд, характеризуется надежностью, так как залог находится полностью под контролем банка, достаточностью, высокой ликвидностью. Залог вклада отличается простотой в применении, в связи с тем, что не требует затрат на проведение торгов в случае обращения взыскания на предмет залога, как в случае с залогом имущества.

В ряде российских коммерческих банков созданы внутренние подразделения, специализирующиеся на оценке залогов, ратификации залогового обеспечения, составлении договоров залога, реализации заложенного имущества. Содержание собственного оценочного подразделения оценки имеет ряд плюсов:

- практически исключена возможность для заемщика повлиять на результат оценки с целью его завышения;
- появляется некоторое конкурентное преимущество перед другими коммерческими банками, так как на этапе рассмотрения заявки потенциальный заемщик не несет расходов на оценку залогового обеспечения;
- параллельно с оценкой сотрудники банка могут оценить ликвидность залога.

Однако в создание собственного структурного подразделения оценки залогов можно выделить недостатки такие как:

- затраты на содержание подразделения оценки бывают выше, чем регулярное привлечение сторонней оценочной компании;
- все затраты на оценку обеспечения целиком будет нести коммерческий банк.

Для решения проблемы реализации заложенного имущества, поиска покупателей предметов залога и низкой их информированности необходимо банкам ввести в штат сотрудников залогового обеспечения специалистов, которые будут размещать на официальном сайте банка информацию о продаваемом заложенном имуществе: автотранспорте; коммерческой нежилой недвижимости; жилой недвижимости; товарно-материальных ценностях; оборудовании.

Список литературы

1. Центральный банк Российской Федерации. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Положение ЦБ РФ от 26.03.2006 254-П (ред. 03.06.2010) // Вестник Банка России. - 2004. - № 28.
2. Российская Федерация. Законы. Об ипотеке (залоге недвижимости): федеральный закон от 06.07.1998 № 102-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1998. - N 29. - ст. 3400
3. Просроченная задолженность в Ивановской области. – URL: http://ivanovocat.ru/news/prosrochennaya-zadolzhennost-v-ivanovskoy-oblasti_17926(дата обращения: 11.06.2014).

ФУНКЦИИ АНАЛИЗА ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В БАНКОВСКОМ И СОЦИАЛЬНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Глущенко В.В.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г.Москва

Актуальность темы связана с необходимостью повышения эффективности банковского и социального менеджмента, использованием потребительского и ипотечного кредита. В настоящее время наблюдается рост просроченной задолженности в розничном кредитовании России. Рост плохих долгов (просроченная задолженность) в розничном кредитовании банков стал максимальным за последние полтора года [1]. Это создает повышенные риски социальной дестабилизации и риски для устойчивости банковской системы России в условиях глобального финансового кризиса.

Цель статьи – сформулировать и исследовать функции анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика банка как инструмента банковского и социального менеджмента. Для достижения этой цели решаются задачи:

- исследование значения перераспределительной функции кредита для банковского и социального менеджмента;
- определение функции анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика для банковского и социального менеджмента.

Объект статьи- социальная функция анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика. Предмет статьи- использование анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика в банковском и социальном менеджменте.

На кредит существует две противоположные точки зрения: кредит является инструментом ускорения удовлетворения общественных потребностей, снижения бедности; кредит- порождение бедности (кредит берут бедные) и только увеличивает бедность, т.к. заемщику необходимо возвращать кредит и это делает его бедным [2, 163].

Банковский менеджмент направлен на обеспечение финансовой устойчивости банка, а социальный менеджмент направлен на обеспечение социальной устойчивости общества. Массовое банкротство заемщиков может дестабилизировать отдельный банк и привести к финансовому кризису. Массовое банкротство заемщиков может дестабилизировать социальную структуру общества. Поэтому исследование кредитоспособности заемщиков может быть признано междисциплинарным исследованием на стыке банковского дела, менеджмента актуальным в условиях глобального финансового кризиса. Просроченные долги приводят к банкротству заемщиков, переводят их в низшие социальный слой банкротов и тем самым отрицательно влияют на финансовую устойчивость банка и социальную структуру, социальную устойчивость общества.

Кредит выполняет две функции: замещения реальных денег кредитными операциями; перераспределительную функция кредита [2, 189- 192]. Когда кредит выполняет функцию замещения реальных денег кредитными операциями кредит способен влиять на доход, а следовательно, и социальную структуру общества. Просроченные долги отрицательно влияют на возможность замещения полноценных денег кредитными операциями, могут вызывать расстройство и денежного обращения в стране.

Посредством перераспределительной функции кредита могут перераспределяться валовой национальный продукт, национальный доход, все национальное богатство общества [2, 189- 192]. Социальное значение перераспределительной функция кредита отражает его способность влиять на социальную стратификацию, т.к. позволяет перераспределять денежные средства между теми у кого они есть и теми у кого их временный недостаток.

Поэтому кредит может влиять на социальную структуру общества и ее стабильность. В рамках перераспределительной функции кредита кредитоспособных заемщиков кредит делает еще более богатым, а некредитоспособные заемщики впадают в бедность.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – это способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [3, с. 35]. В настоящее время в мире насчитывается около 200-т методов оценки кредитоспособности заемщика. Наиболее распространенным методом оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц является кредитный скоринг [4]. При кредитном скоринге коммерческие банки оценивают доход, возраст, образование, и другие факторы. При этом социальная стратификация имеет четыре главных измерения (фактора): доход, власть, образование, престиж. Если социальная структура возникает по поводу общественного разделения труда, то социальная стратификация возникает по вопросу общественного распределения результатов труда, т. е. социальных благ.

При социальной стратификации доход измеряется в денежных суммах, которые получает отдельный индивид (индивидуальный доход) или семья (семейный доход) в течение определенного периода времени, скажем, одного месяца или года. Образование измеряется числом лет обучения в учебном заведении. Власть измеряется количеством людей, на которых распространяется принимаемое личностью решение. Престиж - уважение статуса, сложившееся в общественном мнении. В случае получения и эффективного использования кредита для клиента банка как социального субъекта открывается возможность изменить свою социальную стратификацию, получить более высокое социальное положение.

Анализ процедур оценки кредитоспособности заемщика позволяет определять степень эффективности таких процедур. Эффективность процедур оценки кредитоспособности заемщика делает кредит инструментом преодоления бедности.

Процедурой оценки кредитоспособности заемщика условимся называть целостный регламент в ходе и по результатам выполнения, которого коммерческий банк получает оценку кредитоспособности и принимает решение о кредитоспособности заемщика банка.

Политикой анализа эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика можно назвать совокупность мероприятий направленных на сбор информации, анализ и оценку эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика в банке.

Проведенное исследование показало, что понятие «экономическая эффективность процедуры оценки кредитоспособности заемщика» можно трактовать как способность банковских работников в результате проведения процедуры оценки кредитоспособности заемщика принять правильное решение о целесообразности выдачи кредита конкретному заемщику [5].

Функция анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика в банковском менеджменте и социальном менеджменте – повышение эффективности кредита, как инструмента такого менеджмента. При этом можно выделить такие роли анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика: снижение кредитных рисков - на уровне коммерческого банка; повышение финансовой устойчивости на уровне банка и на макроэкономическом уровне (уровне экономики в целом); обеспечения устойчивости социальной структуры общества. Социальная роль анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика заключается в способности такого анализа и кредита влиять на социальную структуру общества и ее стабильность. Границей между положительным влиянием кредита на финансовую устойчивость банка (и банковской системы), социальную структуру общества и отрицательным влиянием кредита на них можно считать понятие эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика. Проведение анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика позволяет рассматривать кредит как важный инструмент банковского и социального управления в России. При условии осуществления эффективных процедур оценки кредитоспособности заемщика кредит способен ускорить удовлетворение потребностей человека и социальное развитие общества. Дальнейшие исследования, углубление подготовки специалистов по банковскому делу и социальной сферы в области анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика, совершенствования процедур оценки кредитоспособности может повысить качество банковского и социального менеджмента.

Материалы настоящей статьи позволяют выделить функции анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика, повысить эффективность кредита как инструмента преодоления бедности; снижение рисков социальной дестабилизации и финансовых кризисов; ускорение удовлетворения общественных потребностей. Социальные функции кредита и анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика могут рассматриваться как инструмент банковского и социального управления.

Список литературы

1. Платонова О. Просроченная задолженность растет опережающим темпом. – М.: Ведомости, 17.05.2013.

2. Деньги, кредит, банки: Учебник/ Под ред. О.И. Лаврушина.- 2-е изд. перерад и доп.- М.: Финансы и статистика, 2000.-464 с.
3. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учеб. пособ. / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: КноРус, 2005.- 272 с.
4. Abdou, H. & Pointon, J. (2011) 'Credit scoring, statistical techniques and evaluation criteria: a review of the literature ', Intelligent Systems in Accounting, Finance & Management, 18 (2-3), pp. 59-88.
5. Глущенко В.В. Задача анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности юридических лиц. – М.: Вестник ГУУ, № 23, 2011, с. 99-100.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

МОДЕЛИРОВАНИЕ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Зеленская О.И.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

В последнее время, в российских СМИ все чаще появляются заявления первых лиц государства, а также авторитетных экономистов, о том, что России необходимо повышение инвестиционного потенциала банков. Этот процесс во многом предопределяется и ростом внутреннего инвестиционного спроса, так как перед экономикой страны стоят задачи создания инновационных производств, хозяйственного освоения перспективных территорий и финансирования крупных инфраструктурных проектов.

Природа банковского инвестирования двойственна: с позиции микроэкономики оно направлена на увеличение доходов банка, а с позиции макроэкономики – на достижение прироста общественного капитала.

Банковские инвестиции - это вложения банковских ресурсов на длительный срок в высокодоходные ценные бумаги: акции, облигации и другие ценные бумаги.

Из всего многообразия элементов инвестирования в контексте операций банковского инвестирования, в основном, используются именно операции по инвестированию средств в акции, т.к. являются более ликвидными и доходными вложениями.

Главная составляющая инвестиционной деятельности банка - управление собственным портфелем ценных бумаг с целью обеспечения себе создание резерва ликвидности, объектов залога для получения краткосрочных ссуд, возможности участвовать в управлении предприятиями (компаниями) и получение прибыли.

В процессе управления портфелем выделяются два уровня: стратегический и оперативный.

Стратегический уровень включает в себя установление основных ориентиров для инвестирования.

На оперативном уровне, исходя из установленных ограничений и лимитов стратегического уровня, осуществляется текущее управление портфелем.

На практике банковские инвестиции в ценные бумаги тщательно регулируются из-за кредитного риска, который присущ большей части ценных бумаг. Этот фактор и определяет стиль управления инвестиционным портфелем.

Планирование инвестиционной деятельности основывается на расчете вложений в инвестиции, это является основным процессом, т.к. на основании него формируется сам портфель, в котором уже учтены все возможные риски и доходности. Большинство методик, используемых на практике основано на методике Марковица. Он впервые предложил математическую формализацию задачи нахождения оптимальной структуры портфеля ценных бумаг в 1951 году, за что позднее был удостоен Нобелевской по экономике.

Суть метода Марковица заключается в достижении цели инвестирования, посредством максимально возможного снижения уровня риска при условии сохранности требуемого уровня доходности, т.е. наличие у активов возможно меньшей положительной корреляции.[5]

Доходность ценных бумаг - случайная величина, аналогом которой является математическое ожидание, являющееся средним значением. В случае с рынком ценных бумаг математическое ожидание является положительным. Риск является стандартным отклонением (девиацией) математического ожидания.

Рынок предоставляет возможность формирования огромного количества портфелей, проблема заключается в том, что большинство из них будет либо неэффективными, либо недопустимыми. Небольшое число может представлять эффективные портфели.

Для анализа российского рынка ценных бумаг и подтверждения теории был составлен инвестиционный, который будет пассивным, создается из акций, котируемых на бирже ММВБ, история акций должна быть не менее двух лет.

Для составления нашего оптимального портфеля возьмем восемь акций различных компаний, представленных в ТОП, так называемые «Голубые фишки», сюда вошли: ВТБ ао, Газпром ао, ГМКНорНик, Лукойл, Роснефть, РусГидра, Сургутнфгз, МТС.

Было выбраны 8 акций российских компаний с данными за период с 03.04.2013 г. по 08.05.2013 г. и получены ежедневные относительные отклонения стоимости акций, также составлены таблицы для каждой из компаний со средней величиной колебаний и дисперсией их доходностей.

По итогам проведенных расчетов, получим показатели риска и доходности:

Таблица 1

Средняя и дисперсии по акциям выбранным компаниям

Компания	Средняя (Мат. Ожидание)	Дисперсия
ВТБ	0,3112	4,416729
МТС	-0,0844	2,2846726
РусГидра	-0,194	12,59741
Роснефть	-0,2616	1,542765
Газпром	0,0644	2,452633
Лукойл	0,1004	1,517036
Сургутнфг	0,0164	4,904111
ГМКНорНик	-0,2316	5,442205

Стратегия диверсификации Марковица предполагает, что с увеличением корреляции (ковариации) доходностей активов, составляющих единый портфель, возрастает и стандартное отклонение доходности этого портфеля.

Таблица 2

Корреляционная матрица доходности акций

	ВТБ	МТС	РусГидра	Роснефть	Газпром	Лукойл	Сургутнфгз	ГМКНорНик
ВТБ	1,0000	0,2836	0,4667	0,1855	0,4032	0,4524	-0,1310	0,2876
МТС	0,2836	1,0000	0,1498	0,1837	0,1597	0,3980	0,2474	0,2795
РусГидра	0,4667	0,1498	1,0000	0,4738	0,4972	0,6128	-0,2653	0,0583
Роснефть	0,1855	0,1837	0,4738	1,0000	0,7369	0,4463	0,0952	0,2684
Газпром	0,4032	0,1597	0,4972	0,7369	1,0000	0,7122	0,2174	0,4879
Лукойл	0,4524	0,3980	0,6128	0,4463	0,3980	1,0000	0,0260	0,3373
Сургутнфгз	-0,1310	0,2474	-0,2653	0,0952	0,2174	0,0260	1,0000	0,6107
ГМКНорНик	0,2876	0,2795	0,0583	0,2684	0,4879	0,3373	0,6107	1,0000

В полученной матрице практически отсутствуют отрицательные корреляции. Она есть только у ВТБ и Сургутнфг, РусГидра и Сургутнфг, что дает основание выделить два эффективных портфеля из четырех бумаг, т.к. по критерию риск-доход эти портфели почти равнозначны. Отсутствие положительной корреляции двух энергетических акций является практически аномальным, т.к. находятся в одной отрасли экономики, что свидетельствует о незрелости российского фондового рынка.

На основании полученных данных, составлены портфели и выбраны оптимальные доли акций, в результате доходность по портфелю РусГидра – Сургутнфг является отрицательным, он нам не подходит, а подходит второй вариант ВТБ-Сургутнфг.

Рассчитав вариации на основании статистических формул Excel для расчета формулы общего риска портфеля используя данные ковариационной матрицы, определим, что наиболее доходным и эффективным портфелем будет являться портфель «ВТБ – Сургутнфг», из расчета 40% - акции ВТБ, 60% - Сургутнфг.

Для того чтобы повысить степень уверенности в составленном портфеле, необходимо его оценить по основной формуле расчета эффективности финансовых инвестиций.

При вложениях в ценные бумаги в качестве затрат выступает сумма инвестированных средств, а в качестве дохода - разность между текущей стоимостью ценной бумаги и суммой вложенных средств в ее приобретение. Для сопоставимости доход приведем к настоящему времени дисконтированием.

В современной российской практике в качестве базы сравнения целесообразно использовать не норму текущей доходности, а среднюю стоимость предполагаемых источников инвестиций. Данный подход определяется не только сложностью выявления безрисковых инвестиций в условиях неразвитого фондового рынка, но и тем, что показатель средней цены ресурсов, предназначенных для инвестирования, наиболее полно отражает возможности конкретного субъекта в области финансирования инвестиционной деятельности.

Для расчёта эффективности портфеля «ВТБ - Сургутнфг», предположим, что приобретены акции 03.04.2013, а 8.05.2013 были проданы по рыночной цене.

Таблица 3

Данные для расчёта эффективности инвестирования

	Первоначальные инвестиции	Кол-во купленных акций	Цена на дату покупки	Цена на дату продажи	Денежный поток от реализации	Доход
Всего	16 034 961	1519988			24608605,72	8 573 644
ВТБ	44 688	911993	0,049	0,05	75999,4	31 312
Сургутнфг	15990273,76	607995	26,3	26,9	24532606,32	8 542 333

На основании полученных данных рассчитаем среднюю стоимость предполагаемых источников инвестиций и эффективность инвестирования в акции по формуле[5]:

$$E_f = \frac{\left(\frac{0,05+26,9}{2}\right) \cdot 1519988}{16\,034\,961} = \frac{20\,481\,838,3}{16\,034\,961} = 1,277$$

Эффективность вложений в финансовые инвестиции равная 1,277, что свидетельствует о целесообразности принятия решений о финансировании и реализации проекта, т.к. стоимость первоначальных вложений за столь непродолжительный срок окупится на 28%, при условии, что риск портфеля является минимальным из всех предложенных нами вариантов

Для уменьшения фактора риска, помимо использования диверсификации инвестиционного портфеля, также создаются резервы. Расчетная база резерва и факторы, на основании которых выносятся мотивированное суждение об уровне риска, определяются самостоятельно, также как и источники получения возможной информации о факторах риска, включая такие, как средства массовой информации.[4]

В целях определения величины резервов на возможные потери банки классифицируют отдельные элементы расчетной базы резерва в одну из четырех групп риска. Эти группы формируются главным бухгалтером на основании его профессионального суждения.

Резервы создаются для каждой ценной бумаги независимо от сохранения или увеличения стоимости ценной бумаги. Корректировка созданных банком резервов производится по итогам каждого квартала.

В разрезе бухгалтерского учета, все данные по финансовым инвестициям подробно отражаются в примечании к консолидированной отчетности по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Описаны виды ценных бумаг, в которые были осуществлены вложения и раскрыта информация, в приложении к отчетности раскрыта информация о том, сколько конкретная ценная бумага принесла дохода за период, какая была ставка, какая кредитная линия использовалась.

Эти данные можно использовать для анализа инвестиционной деятельности, а также прогнозирования, что сложно сказать о российской форме отчетности. Не смотря на, что одним из основных приоритетов составления отчетности для кредитных организаций в Положении ЦБ РФ 385-П прописан принцип приоритета содержания над юридической формой, все же наблюдается обратное, если просматривать формы отчетности, утвержденные Минфином.[1]

Четкого отражения вложений кредитных организаций в ценные бумаги нет. В российских стандартах бухгалтерского учета нет выделенного отдельного параграфа или строки, возможно, даже формы отчетности, для

отражения всех инвестиций по форме вложений осуществляемых кредитной организацией в ценные бумаги. Это ставит определенные барьеры для восприятия информации и ее анализа. К примеру, в бухгалтерском балансе не отражается практически информация об инвестировании, кроме как строки «Финансовые вложения», но в ней идет обобщенная информация лишь уже о конечной стоимости произведенных вложений.

Таким образом, просматривается необходимость создания адаптивной модели двойственной по своей природе бухгалтерии и финансовой отчетности как методологической и информационно-технологической базы для осуществления процесса гармонизации национальных систем учета, их интеграции в международнопризнанную систему учета и отчетности.[3]

Это говорит о том, что адаптивная модель должна быть, с одной стороны, универсальной к конкретным особенностям национальных систем учета, а с другой - легко определяемой на любых типах институциональных единиц, использующих систему двойственной бухгалтерии на соответствующем им алфавите, синтаксисе и грамматике принятого плана счетов, национального или профессионального.

Помимо разработки математических основ необходимо также провести большую теоретическую и практическую работу по созданию классификации показателей банковской отчетности и их многомерной модели с иерархическими разрезами.

Список литературы

1. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери в ред. от 03.11.2009 № 283-П
2. Положения Банка России "О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации" от 16.07.2012 г. № 385-П
3. Кольвах О.И., Сбитнева С.А. Матричная модель финансового учета и прогнозирование на ее основе// Аудит и финансовый анализ.- 2013 - №2 – с. 133-145
4. Копытин В.Ю. Курс лекций по дисциплине «Бухгалтерский учет в кредитных организациях» - Изд.: ЮФУ, 2013 г.
5. Топсахалова Ф.М. Инвестиции – Изд.: "Академия Естествознания", 2010 – 173 с.
6. Фролова И.В. Методологические подходы к синтезу адаптивной системы управления инвестиционным потенциалом региона// Экономика и управление. – 2009-№5 (94) – с. 195 – 203

НАЛОГОВЫЙ АУДИТ КАК СПЕЦИАЛЬНОЕ АУДИТОРСКОЕ ЗАДАНИЕ

**Щербакова Е. А., аспирант кафедры аудита
Сафонова М.Ф., к.э.н., профессор кафедры аудита**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г.Краснодар

Аудит налогообложения является одним из наиболее популярных новых направлений аудита в современных российских условиях. В соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» его можно определить как аудит расчетов с бюджетом по соответствующим налогам [3], а в соответствии с методикой «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами» - как налоговый аудит [2].

Согласно пп. 3 п. 1 ст. 23 Налогового Кодекса РФ каждая организация – налогоплательщик обязана «вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения». Данное определение означает, что любая организация, находящаяся и ведущая свою деятельность на территории РФ, должна в полном объеме и своевременно исчислять и уплачивать в государственный бюджет и внебюджетные фонды налоги и приравненные к ним платежи. Своевременное и правильное исчисление налогов требует от руководства экономического субъекта под воздействием административной и уголовной ответственности постоянного контроля за деятельностью внутренних служб.

В современной отечественной экономике среди многообразия налогов и сложности исчисления налоговых баз, налоговый аудит является важным инструментом, влияющим на снижение налоговых издержек и налоговых рисков, а также позволяет сделать вывод относительно правильности исчисления и уплаты налогов. Данные факторы свидетельствуют об огромной роли налогового аудита как для собственников предприятия, что обеспечивается объективностью оценки исчисления налогов, так и для различных заинтересованных

пользователей, снабжая их достоверной информацией о фактическом финансовом положении дел на предприятии[4].

Что касается российского законодательства, то в настоящее время проведение налогового аудита регулируется Методикой аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобренная комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ от 11.07.2000. В соответствии с данной методикой под налоговым аудитом понимается выполнение специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия во всех существенных аспектах нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды [2]. На наш взгляд, данное определение наиболее полно отражает сущность налогового аудита как специального аудиторского задания.

Данная методика носит рекомендательный характер и рассматривает следующие задачи: определение основных принципов, этапов и подходов к проведению налогового аудита; определение основ взаимоотношений аудиторской организации с налоговыми органами в ходе выполнения налогового аудита; определение ответственности сторон при проведении налогового аудита; определение порядка проведения и оформления результатов выполнения специального аудиторского задания по налоговым вопросам.

Появление данного стандарта было обусловлено тем, что в процессе проведения аудита большинство российских аудиторов обращают наибольшее внимание на налоговые проблемы, в т.ч. по просьбам аудируемых организаций. Спрос на данный вид услуг вполне обоснован – переплачивать в бюджет налоги или уплачивать штрафы организации не намерены. Создание стандарта сопровождалось многочисленными дискуссиями, так как он регулирует очень сложную сферу взаимоотношений «экономический субъект – налоговые органы – аудиторские организации».

Основным и главным аргументом, работающим против разработки данного стандарта, являлся тот фактор, что налоговый аудит относится к специальным аудиторским заданиям и, следовательно, попадает под регулирование разработанного ранее Правила (стандарта) «Заключение аудиторской организации по специальным аудиторским заданиям», который имеет прототип в международном стандарте аудита 800 «Аудиторский отчет (заключение) по соглашениям на аудит специального назначения» (МСА 800), где специальный «налоговый» стандарт отсутствует [1]. Аргументы за разработку данного стандарта указывали на возрастание роли налогового аудита в современных российских условиях и, не учитывая обстоятельство, что специальные аудиторские задания являются частным случаем сопутствующих аудиту услуг, в системе отечественных правил (стандартов) налоговому аудиту посвящен отдельный стандарт.

Существует мнение, что термин «аудит» относится только к проверке бухгалтерской отчетности организации, а термин «налоговый аудит», как и «управленческий аудит», «операционный аудит», «аудит на соответствие» - не имеет права на существование [5]. На наш взгляд, понятие «аудит» можно использовать как в широком, так и в узком смысле слова, так как специалисты по аудиту и разработчики нормативных документов нуждаются в обобщающем термине, который означал бы как проверку бухгалтерской (финансовой) отчетности, так и результатов смежных видов деятельности (Рисунок 1).

В узком значении налоговый аудит – проверка налогового учета, налоговой отчетности в рамках общего аудита.

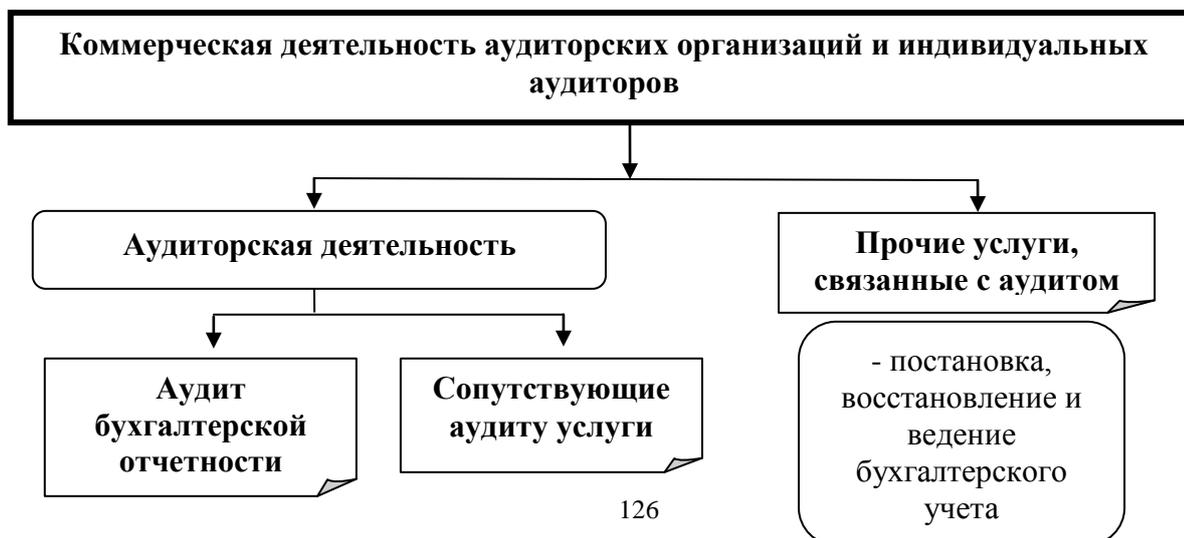




Рис.1. Виды коммерческой деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов

В широком смысле – к налоговому аудиту как специальному аудиторскому заданию можно отнести три самостоятельных направления аудиторских услуг: проверку состояния учета расчетов с бюджетом по налогам и сборам, оценку организации налогового учета и его эффективности, налоговый консалтинг.

Стабильное финансовое положение экономического субъекта во многом определяется величиной его налоговых обязательств и существенностью налоговых рисков. Данные факторы указывают на возрастание роли налогового аудита как самостоятельного направления аудиторской деятельности [4]. Необходимость налогового аудита как специального аудиторского задания обусловлена следующими причинами:

- сложностью системы налогообложения, часто меняющимся налоговым законодательством, следовательно, возрастает появление налоговых рисков;
- стремлением организаций получать аудиторские консультации по вопросам налогового администрирования с целью снижения налоговой нагрузки.

Данные причины определили появление нового вида услуг в аудиторской деятельности – налогового аудита как специального аудиторского задания, представляющего собой системную модель взаимосвязанных услуг, включающей проверку и выражение мнения о достоверности налоговой отчетности, налоговое консультирование оптимизацию налогообложения, постановку налогового учета, прогнозирование и планирование.

Список литературы

1. Международный стандарт аудита 800 «Аудиторский отчет (заключение) по соглашениям на аудит специального назначения». [Электронное издание]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 09.05.2014).
2. Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам. Общение с налоговыми органами», одобр. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ, протокол от 11.07.2000 № 1. [Электронное издание]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 10.05.2014).
3. Об аудиторской деятельности: федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2008 № 307-ФЗ: [принят Гос. Думой 24.12.2008 г.; одобр. Советом Федерации 29.12.2008. [Электронное издание]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 09.04.2014).
4. Савин А.А., Савина А.А. Аудит налогообложения: учеб. пособие. М.: Вузовский учебник, 2008. - 381 с.

5. Сафонова М.Ф. Практический аудит: учеб. пособие / М.Ф. Сафонова, С.И. Жминько. – Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 509 с. [Рек УМО].

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Ибрагимова А. Х.

Дагестанский государственный институт народного хозяйства, г.Махачкала

Общеметодологические принципы бухгалтерского учета едины для всех хозяйствующих субъектов, независимо от организационно-правовой структуры, формы собственности и отраслевой принадлежности. Эти принципы закреплены в «Положении о бухгалтерском учете и отчетности» и в других действующих нормативных документах.

Развитие малого предпринимательства оказывает существенное влияние на развитие бухгалтерского учета в РФ. Особенности организационно-правовой структуры и производственно-хозяйственной деятельности предприятий сферы малого предпринимательства обуславливают специфику организации учета на малых предприятиях. Во-первых, совмещение прав собственности и управления малым предприятием создает благоприятные возможности ограничения управленческих структур и сокращения затрат на организацию производства и управление. Упрощенная структура управленческих служб предприятий приводит к необходимости разработки соответствующей учетной политики в сфере малого предпринимательства. Во-вторых, относительная простота организации производственного процесса, обусловленная узкой специализацией предприятий, технологической и технической простотой выпускаемой продукции, следовательно, преобладанием беззачетной структуры производства и другие особенности организации производственной деятельности определяют необходимость применения несложных учетных процедур по классификации затрат, их учету и калькулированию себестоимости. В-третьих, льготная система налогообложения малых предприятий также вносит определенные особенности в организации учета финансовых результатов и объектов налогообложения [3]

Для упрощения ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях рекомендована форма бухгалтерского учёта с использованием регистров бухгалтерского учёта имущества. Она предполагает регистрацию фактов хозяйственной деятельности в комплекте упрощенных ведомостей, предназначенных для формирования информации для управленческих целей и составления бухгалтерской отчётности. Каждая ведомость, как правило, применяется для учёта операций по одному из используемых бухгалтерских счетов. Данная форма бухгалтерского учёта рекомендована субъектам малого предпринимательства, осуществляющим производство продукции (работ, услуг) [2]. Данная форма бухгалтерского учета является несовершенной, обладающей множеством недостатков и, следовательно, не имеющей перспективы применения на практике. Многие ведомости повторяют признаки регистров журнально-ордерной формы счетоводства, причем зачастую ухудшив их содержание.

Анализируя данную форму приходим к выводу, что она отражает особенности организации производства и управления на малых предприятиях. Однако она имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, совершенно нерациональным представляется нам то, что вводятся новые формы ведомостей, хотя и в незначительном количестве. Более того, отдельные формы вводимых учетных регистров, как по форме, так и по содержанию ухудшают свои аналитические возможности. В одном учетном регистре отражаются различные по экономическому содержанию объекты, что противоречит сущности данной формы бухгалтерского учета. Зачем же рекомендовать новую форму учетных регистров, если она повторяет уже имеющиеся реквизиты, и называть ее по-новому.

Другой проблемой является применение упрощенной системы налогообложения (УСН), которая подразумевает замену единым налогом налога на прибыль, налога на имущество, НДС и взносов во внебюджетные фонды. Даже если организация применяет упрощенную систему налогообложения, сохраняется необходимость платить взносы в Пенсионный фонд, страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Еще необходимо уплачивать такие налоги и сборы, как земельный налог, транспортный налог, налог на добычу полезных ископаемых, налог на пользование недрами, плату за пользование водными объектами, таможенные платежи и сборы, госпошлину.

В рамках организации бухгалтерского учета на малых предприятиях, организации и предприниматели, перешедшие на УСН, должны также исполнять обязанности налоговых агентов. Налоговыми агентами

признаются лица, на которых возложена обязанность по исчислению и удержанию налогов у налогоплательщика (из выплачиваемых ему агентом средств) и перечислению их в соответствующий бюджет.

Переход на упрощенную систему является добровольным. Это означает, что никто не может принудить предпринимателей перейти на УСН. Вместе с тем существуют определенные ограничения на ее применения.

Организация учета на малых предприятиях включает в себя обязанность для организаций вести два вида учета - налоговый и бухгалтерский. Налогоплательщикам, которые перешли на УСН, для ведения налогового учета не нужно специальных регистров, так как налоговый учет ведется в специальной книге учета доходов и расходов. А от ведения бухгалтерского учета организации освобождаются. Но организациям необходимо вести учет основных средств и нематериальных активов. Также организации должны предоставлять статистическую отчетность, соблюдать порядок ведения кассовых операций и применять контрольно кассовую технику.

Организация учета при УСН у предпринимателей включает только обязанность вести только Книгу учета доходов и расходов. Книга учета доходов и расходов содержит титульный лист и три раздела:

1. «Доходы и расходы»;
2. «Расчет расходов на покупку основных средств и нематериальных активов, учитываемых при расчете единого налога»;
3. «Расчет суммы убытка, уменьшающей налоговую базу по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения» [1].

Индивидуальные предприниматели, уплачивающие единый налог от налога на доходы физических лиц освобождены. Но остается обязанность ведения учета основных средств и нематериальных активов.

Организация бухгалтерского учета на малых предприятиях, применяющих УСН, должна учитывать, что данная система налогообложения позволяет платить единый налог со всей суммы полученных доходов, либо с суммы доходов, уменьшенных на величину расходов. Объект налогообложения можно выбрать только один раз и только до начала календарного года, с которого будет решено перейти на этот режим налогообложения.

Список литературы

1. Книга учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения. Утверждена приказом Минфина от 30.12. 05г. №167н.;
2. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учёта для субъектов малого предпринимательства. Утверждены приказом Минфина России от 21.12. 1998 г. № 64н.;
3. Шахбанов Р.Б., Шахбанова С.Р., Ибрагимов А.Х. Организационно-экономические и нормативно-правовые вопросы ведения бухгалтерского учета в сфере малого предпринимательства// Международный бухгалтерский учет. № 19, с.33.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Гаврилова О.Д.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

В настоящее время проблема применения данных бухгалтерского и управленческого учета в целях повышения эффективности управления организацией приобретает все большую актуальность. На данный момент исследование такого направления бухгалтерского учета, как матричный учет, является перспективным направлением осуществления прогнозирования и планирования деятельности хозяйствующего субъекта, с целью принятия правильных управленческих решений. О необходимости моделирования в бухгалтерском учете с целью развития его теории неоднократно упоминал Ярослав Вячеславович Соколов. Он первым ввел раздел «Моделирование – метод бухгалтерского учета» и писал о возможности «бухгалтерского исчисления экономических показателей»[6]. Этой традиции в развитие основных идей Соколова Я.В. сегодня придерживаются Ковалев В.В., Кольвах О.И., Кутер М.И. , а также другие авторы.

Важно понимать, что матричная модель бухгалтерского учета построена исключительно путем математических преобразований матричной формулы исходного журнала операций. Она логически воспроизводима, единообразна, и в то же время универсальна, поскольку определена на множестве всех существующих моделей финансового учета, использующих принцип двойной записи. Развитие ситуационно-матричного моделирования имеет достаточно длительную историю. Прогнозирование развития деятельности институциональной единицы является перспективным направлением развития бухгалтерского учета как науки. Основная задача осуществления прогнозирования и планирования деятельности – это рассмотрение имеющегося

потенциала предприятия, его перспективных возможностей развития. В основу ситуационно-матричной бухгалтерии положен простой алгоритм и такие фундаментальные понятия как корреспонденция счетов и бухгалтерская проводка.

Мало кто придает значение тому, что в основу практически всех программных продуктов, связанных с бухгалтерским учетом, положены основные формулы ситуационно-матричной бухгалтерии. Предлагаю ознакомиться с таблицей, где показана сводка основных формул ситуационно-матричного моделирования и формирования балансовых отчетов [4].

Таблица 1

Основные формулы ситуационно-матричного моделирования и формирования балансовых отчетов

Основное понятие, объект моделирования	Основная формула
Матрица-проводка	$M(X;Y)=S_{X;Y} \times E(X;Y)$
Матрица операций (МО) или журнал операций	$MO = \sum_{i=1}^n S_i \cdot E(X_i; Y_i)$
Матрица дебетовых оборотов (МДО)	$МДО = \sum \sum S_{X;Y} \times E(X;Y)$
Матрица кредитовых оборотов (МКО)	$МКО = МДО'$ $МКО = \sum \sum S_{X;Y} \times E(Y;X)$
Основное матричное уравнение бухгалтерского учета	$MC_{t-1} + МДО - МКО = MC_t$
Получение балансового отчета на основе математической модели осуществляется путем элементарного преобразования — умножения обеих частей на вектор формирования итогов	$MC_{t-1} \cdot e + МДО \cdot e - МКО \cdot e = MC_t \cdot e$ Результаты преобразований: $BC_{t-1} = MC_{t-1} \cdot e$ – алгебраический вектор сальдо на начало периода; $ВДО = МДО \cdot e$ – вектор дебетовых оборотов; $ВКО = МКО \cdot e$ – вектор кредитовых оборотов; $BC_t = MC_t \cdot e$ – алгебраический вектор сальдо на конец периода, получаемый из уравнения.
Уравнение главной книги	$BC_{t-1} + МДО \cdot e - МКО \cdot e = BC_t$ $BC_{t-1} + ВДО - МКО \cdot e = BC_t$ правосторонняя главная книга, где развернуты только кредитовые обороты $BC_{t-1} + МДО \cdot e - ВКО = BC_t$ левосторонняя главная книга, где развернуты только дебетовые обороты
Уравнение оборотно-сальдового баланса	$BC_{t-1} + ВДО - ВКО = BC_t$

Стоит отметить, что какие бы алгоритмы преобразования не использовались для преобразования данных первичного учета в балансовые отчеты, все они в итоге решают одну и ту же задачу - приведения подобных в соответствующих матричных и векторных формулах для последующей подстановки этих данных в уравнения балансовых отчетов.

В данной статье особое внимание хотелось бы уделить такому термину как «константная бухгалтерия»[2]. Этот термин используется все более для обозначения учета для предприятий на основе системы условно-постоянных величин и формул для вычисления сумм проводок. Основным и важным этапом в рассмотрении вопроса организации матричного учета для целей прогнозирования становится рассмотрение алгоритма построения матричной модели как основы для формирования прогнозов. Ключевым фактором в рассматриваемой модели становится матрица дебетовых оборотов (далее по тексту МДО). Совершая различные преобразования с МДО, в результате можно получить различные варианты балансовых отчетов, показатели которых будут характеризовать будущее финансовое состояние субъекта экономической деятельности. Рассмотрим кратко основные параметры модели формирования прогнозных балансовых отчетов, определив основные шаги создания модели матричного учета для целей прогнозирования. Итак, основной алгоритм модели сводится к следующему:

- целесообразно использовать один или несколько целевых показателей, которые предприятие само устанавливает в процессе планирования своей экономической деятельности с учетом внешних (экзогенных) факторов;

- такими целевыми показателями являются, к примеру, объем будущих продаж (обозначим его Q), объем будущих продаж может быть взят за любой промежуток времени, в зависимости от тех целей, которые стоят перед субъектом экономической деятельности; в качестве целевого показателя также можно принять себестоимость выпускаемой продукции и т.д.;
- составляем журнал (матрицу) операций в относительных единицах целевого показателя, где в качестве сумм операций используются не абсолютные денежные единицы, а относительные величины:
- относительные величины (обозначим $\lambda_{X,Y}$) определяются размерностью на 1, 100, 1000 денежных единиц целевого показателя (общий целевой показатель обозначим G (руб.));
- общий целевой показатель может быть представлен как сумма соответствующих локальных целевых показателей участков (сегментов) учета [3]:
 $G_A + G_B + \dots + G_W = G$, где G_A, G_B, G_W – это локальные целевые показатели участков (сегментов) учета
- налоговые ставки, ставки взносов, депозитные и кредитные ставки могут устанавливаться по отношению к общему целевому показателю в качестве условно - постоянных величин; составляем приведенную матрицу дебетовых оборотов [3]:

$$MDO' = \sum \sum \lambda_{X,Y} \times E(X;Y),$$

где $\lambda_{X,Y}$ - коэффициенты приведения, преобразующие целевой показатель в сумму соответствующей проводки с корреспонденцией: «Дт счета X, Кт счета Y»

- на основе формул получаем уравнения главной книги и оборотно-сальдового баланса в приведенных единицах $\lambda_{X,Y}$ в таблице;
- переход к установленному представлению балансовых отчетов в денежных единицах осуществляется путем обычного арифметического действия: умножением содержимого отчетов в приведенных единицах $\lambda_{X,Y}$ на прогнозируемое значение целевого показателя.

Как отмечает Кольвах О.И. в своих статьях, посвященных прогнозированию деятельности предприятий с использованием методов ситуационно-матричной бухгалтерии, упомянутый алгоритм в какой-то степени напоминает элементы «константной бухгалтерии».

Разделим все элементы МДО на скаляр G_0 и получим, таким образом, приведенную (константную) матрицу.

$$MDO' = \frac{1}{G_0} \cdot MDO \quad ,$$

где: МДО` - приведенная (константная) матрица,

$1/G_0$ - размерность на 1, 100, 1000 денежных единиц целевого показателя,

Элементами приведенной (константной) матрицы являются условно-постоянные величины

$$\lambda_{X,Y} = \frac{S_{X,Y}}{G_{X,Y}} [2].$$

Предлагаю рассмотреть сводную таблицу основных формул константного учета и формирования прогнозных балансовых отчетов. Стоит обратить внимание, что уравнения приведенных балансовых отчетов в алгебраической и бухгалтерской формах внешне имеют ту же форму, что и обычные уравнения балансовых отчетов [5].

Таблица 2

Основные формулы приведенного (константного) учета и формирования приведенных (константных) балансовых отчетов

Наименование уравнения	Уравнения балансовых отчетов с остатками в алгебраической форме	Уравнения балансовых отчетов с остатками в бухгалтерской форме	Уравнения приведенных балансовых отчетов с остатками в алгебраической форме	Уравнения приведенных балансовых отчетов с остатками в бухгалтерской форме
Двустороннее уравнение главной	$BC_{t-1} + MDO \cdot e - MKO \cdot e = BC_t$	$(BDC - BKC)_{t-1} + MDO \cdot e - MKO \cdot e$	$BC'_{t-1} + MDO' \cdot e - MKO' \cdot e = BC'_t$	$(BDC' - BKC')_{t-1} + MDO' \cdot e - MKO' \cdot e =$

книги		$= (ВДС - ВКС)_t$		$(ВДС' - ВКС')_t$
Правостороннее уравнение главной книги	$BC_{t-1} + ВДО - МКО \cdot e = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + ВДО - МКО \cdot e = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + ВДО' - МКО' \cdot e = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + ВДО' - МКО' \cdot e = (ВДС' - ВКС')_t$
Левостороннее уравнение главной книги	$BC_{t-1} + МДО \cdot e - ВКО = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + МДО \cdot e - ВКО = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + МДО' \cdot e - ВКО' = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + МДО' \cdot e - ВКО' = (ВДС' - ВКС')_t$
Уравнение оборотно – сальдового баланса	$BC_{t-1} + ВДО - ВКО = BC_t$	$(ВДС - ВКС)_{t-1} + ВДО - ВКО = (ВДС - ВКС)_t$	$BC'_{t-1} + ВДО' - ВКО' = BC'_t$	$(ВДС' - ВКС')_{t-1} + ВДО' - ВКО' = (ВДС' - ВКС')_t$

Таким образом, приведенный в статье алгоритм формирования прогнозных балансовых отчетов, является перспективным направлением для осуществления планирования и прогнозирования выбранных управленцем целевых показателей. Можно просмотреть структуру затрат в локальных коэффициентах целевого показателя и впоследствии, меняя значения подобных коэффициентов, анализировать прогнозную себестоимость продукции. Пусть, к примеру, общим целевым показателем (G) будет являться себестоимость выпускаемой продукции. В этом случае локальными целевыми показателями могут быть элементы производственных затрат, которые составляют себестоимость производимой продукции. Как мы все знаем, пасебестоимость – это денежное выражение затрат предприятия на производство и реализацию продукции. Если общий целевой показатель принять за единицу, то локальные целевые показатели будут представлять собой доли соответствующих затрат в себестоимости продукции так, что [2]:

$$d_A + d_B + \dots + d_W = 1,$$

$$\text{где: } d_A = G_A / G, d_B = G_B / G, d_W = G_W / G$$

Таковыми долями затрат в себестоимости продукции, к примеру, могут быть затраты по оплате труда, амортизации, производственные запасы, прочие затраты и т.д. Все то, что в конечном итоге формирует себестоимость продукции. Переход к обычному представлению балансовых отчетов в денежных единицах осуществляется умножением содержимого отчетов в приведенных единицах x, y на прогнозируемое значение целевого показателя $Q_{\text{прогн}}$ или прогнозную себестоимость продукции в предстоящем периоде.

Организация матричного учета является перспективным методом анализа развития любого хозяйствующего субъекта. Сегодня многие предприятия формируют целые отделы, которые занимаются анализом хозяйственной деятельности на базе имеющихся данных бухгалтерского учета. Часто квалифицируемые управленцы строят свой анализ на составлении прогнозов развития хозяйствующего субъекта. При этом для этих целей используются в достаточной степени дорогие пакетные программные продукты.

Главным, по ситу, новым и интересным направлением развития прогнозирования в бухгалтерском учете является разработка новых методов анализа, которые не требуют материальных затрат, а по эффективности не уступают многим программным продуктам. Данная статья посвящена именно такому методу. Это составление прогнозных балансов на основе матричной бухгалтерии с использованием формул ситуационно-матричного моделирования. Предложенный метод прогноза балансовых отчетов позволит при помощи Excel произвести прогнозирование изменений многих переменных величин, которые выбираются управленцем в зависимости от потребностей заинтересованных пользователей.

Список литературы

1. Кольвах О.И. «Матричная модель учета как метамодель финансового учета». - статья.- с.-18-19
2. Кольвах О.И. Матричный учет: история возникновения и перспективы развития. // Санкт-Петербургская научно-практическая конференция: тезисы доклада. - Ростов н/Д: 2012, с. 1
3. Кольвах О.И. Ситуационно-матричная бухгалтерия как одно из средств развития теории учета в условиях программно-информационных технологий. - Журнал «Аудит и финансовый анализ». - №3. - 2000
4. Кольвах О.И. Ситуационно-матричное моделирование в бухгалтерском учете и балансоведении: монография. - М.: вузовская книга, 2010. - 20-30 с.
5. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. / М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.

**СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

**О САМОРАЗВИТИИ ОЖИДАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ В СОВРЕМЕННЫХ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ**

Серков Л.А.

Уральский институт бизнеса, г.Екатеринбург

Большинство современных макроэкономических моделей используют гипотезу рациональных ожиданий (ГРО), предполагающую существование идеальной экономической системы, где все предусмотренные авторами модели параметры имеются налицо. Рациональные ожидания предполагают, что экономические агенты обладают всей полнотой информации, необходимой для построения прогнозов, а также навыками ее мгновенной и безошибочной обработки. Очевидно, в своей практической работе экономисты, исследователи, политики сталкиваются с серьезными информационными ограничениями и невозможностью достоверно судить о природе экономических взаимосвязей. Кроме того, в рамках моделей с рациональными ожиданиями не всегда удается объяснить наблюдаемое поведение макроэкономических переменных.

В качестве одного из альтернативных подходов моделирования ожиданий в последнее время рассматривается процесс обучения экономических агентов, в рамках которого предполагается, что экономические агенты формируют ожидания, обучаясь на прошлых ошибках. Рассматриваемая проблема изучается в литературе с использованием, в основном, с использованием двух моделей: рациональной (или байесовской) модели обучения и модели обучения с ограниченной рациональностью [2].

Рациональная модель обучения предполагает, что агенты правильно специфицируют экономическую модель, но не уверены относительно значений некоторых параметров. На первый взгляд, кажется, что это та же проблема оценки, знакомая из эконометрической литературы. Однако при более тщательном рассмотрении становится ясно, что в процессе обучения, при котором имеется обратная связь между ожиданиями и результатами, экономическая среда, в которой происходит оценка, изменяется во времени, и обычные доказательства сходимости параметрических оценок к их истинным значениям оказываются неприменимыми. Главный источник трудностей заключается в том факте, что в процессе обучения ошибки ожиданий не удовлетворяют свойству ортогональности и агентам приходится отделять систематическое влияние ошибок ожиданий от влияния других переменных. Кроме того, гипотеза рационального обучения требует такого же количества информации, что и ГРО.

В качестве альтернативного подхода к обучению предлагается процесс обучения с ограниченной рациональностью. Одним из наиболее широко обсуждаемым в литературе представителем этого подхода является адаптивное обучение, в рамках которого предполагается, что экономические агенты формируют ожидания, следуя определенному правилу. При этом они обладают ограниченной рациональностью о структуре и взаимосвязях в экономике, но с течением времени, по мере поступления новой информации, корректируют свои знания (правила) и соответственно прогнозы, которые строятся на их основе [3]. Именно корректировка знаний отличает формулируемый подход к моделированию от подхода на основе обычных адаптивных ожиданий. При адаптивном обучении агенты эконометрически (чаще всего с помощью рекурсивного метода наименьших квадратов) оценивают уравнения динамики переменных, формируя свои правила - собственный воспринимаемый закон движения (*perceived law of motion* - PLM). Функциональная форма этого закона обычно совпадает с формой решений уравнений динамики переменных при выполнении ГРО, но параметры уравнений PLM зависят от времени и постоянно обновляются (как только поступает новая информация).

В ряде работ доказывалось, что динамические стохастические модели общего равновесия, в основе которых лежит формирование прогнозов с помощью адаптивного обучения более адекватно описывают экономическую систему и политику экономических агентов (по сравнению с моделями, основой которых является концепция рациональных ожиданий).

Следует отметить, что модели с адаптивным обучением также не свободны от критики. Главным недостатком этого подхода является то, что он не допускает возможности пересмотра правил обучения. Поэтому

подход к моделированию на основе адаптивного обучения оправдан в том случае, если выбранное правило обучения гарантирует сходимость к уравнению рациональных ожиданий.

Не имеется никаких общих результатов относительно сходимости моделей с адаптивным обучением агентов к равновесию рациональных ожиданий. Так как процесс сходимости определяет саморазвитие ожиданий, то представляет интерес исследовать сам этот процесс и факторы, влияющие на него. Так как гипотеза рациональных ожиданий является, в первую очередь, продуктом новейшей эволюции неоклассицизма, то целесообразно рассмотреть процесс сходимости (саморазвитие ожиданий), и факторы, влияющие на него, в рамках простой неоклассической модели, описываемой следующими уравнениями.

$$y_t = \gamma * (p_t - E_t p_{t+1}), \quad (1)$$

$$y_t = m_t - p_t, \quad (2)$$

$$m_t = \mu_t + \rho_m * m_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (3)$$

где все переменные выражены в логарифмах,

y_t – отклонение объема выпуска от потенциального объема,

p_t – уровень цен, m_t – номинальная денежная масса,

$E_t p_{t+1}$ – ожидания (не обязательно рациональные), формируемые агентами (производителями) в момент времени t на основе информации, доступной в этот момент времени, относительно уровня цен в момент $t+1$.

Уравнение (1) описывает совокупное предложение в контексте теории несовершенной информации Р. Лукаса [1] (параметр корректировки $\gamma > 0$). Уравнение (2) описывает совокупный спрос со стороны частного сектора⁹. Наконец, уравнение (3) описывает денежную политику монетарных властей. Правая часть этого уравнения состоит из двух частей: авторегрессионное (первого порядка) слагаемое, включающее стохастический в виде белого шума монетарный шок $\varepsilon_t \sim N(0, \sigma^2)$, и слагаемое $\mu_t \in \{\mu_{low}, \mu_{high}\}$, описывающее бинарный режим переключения монетарной политики. Эта переменная с одной стороны введена для качественной оценки скорости схождения к равновесию рациональных ожиданий, с другой стороны переключение режимов имеет вполне определенное экономическое обоснование, связанное, например, с изменением государственных расходов. Для упрощения примем, что $\mu_{low} = -\mu_{high}$ и вероятность переключения режимов равна $(1 - \rho)$. Так как нас интересуют чисто колебательные режимы, то в уравнение (7) сознательно не включено трендовое слагаемое, связанное с ростом номинальной денежной массы. В уравнениях модели (5) – (7) все переменные являются агрегированными, то есть эта модель описывает экономику репрезентативного агента (все агенты при обучении используют один и тот же алгоритм).

Приравняв спрос и предложение получим уравнение для равновесного уровня цен

$$p_t = m_t / (1 + \gamma) + \gamma * E_t p_{t+1} / (1 + \gamma), \quad (4)$$

где изменение денежной массы описывается уравнением (3)

Саморазвитие ожиданий проявляется в формировании агентами в процессе адаптивного обучения закона движения (PLM) для информационной переменной p_{t+1} с помощью метода наименьших квадратов, прогнозировании $E_t p_{t+1}$ и определении равновесной рыночной цены p_t на основе уравнения (8). При формировании PLM агенты используют регрессионную модель

$$p_t = \beta_{o,t} + \beta_{1,t} * i_t + \beta_{2,t} * m_{1,t} + \beta_{3,t} * i_t * m_{1,t}, \quad (5)$$

где $i_t \in \{-1, 1\}$ – индикаторная переменная, идентифицирующая один из двух режимов переключения, $m_{1,t}$ – авторегрессионная часть уравнения (3), не включающая переменную μ_t .

⁹ Это уравнение при переходе от логарифмов к исходным уровням определяет объем выпуска в номинальном денежном выражении.

Процесс саморазвития заключается в постоянном обновлении после каждого периода оценок параметров $\beta_{*,t}$ с помощью рекурсивного метода наименьших квадратов¹⁰ [3].

В результате проведенного численного исследования модели¹¹ установлено, что процесс схождения равновесной цены при адаптивном обучении агентов к равновесной цене при рациональных ожиданиях очень чувствителен к значению параметра корректировки γ (Рисунок 1,2). Так как этот параметр определяет наклон кривой совокупного предложения ($\Delta P_t / \Delta Y_t = 1 / \gamma$), то из анализа Рисунков 1,2 следует, что с увеличением крутизны этой кривой (уменьшением γ) процесс схождения к равновесию рациональных ожиданий замедляется вплоть до прекращения саморазвития.

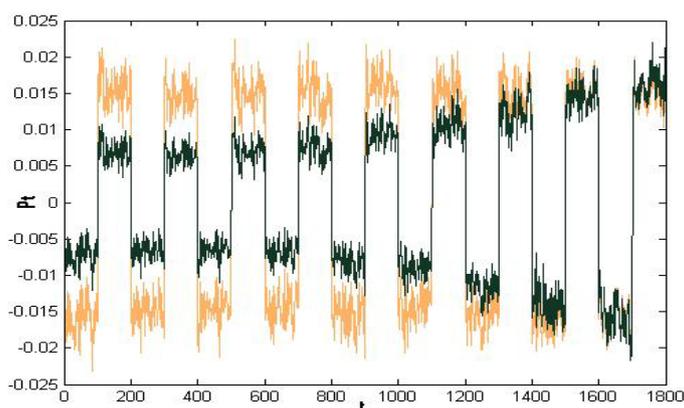


Рис.1. Временные колебания равновесной цены при рациональных ожиданиях агентов (более светлые линии) и при адаптивном обучении (более темные линии). Значение параметра $\gamma = 2$.

Значения остальных параметров: $\mu_{low} = -0.01$, $\rho_m = 0.5$, $\rho = 0.99$, $\sigma^2 = 0.01$.

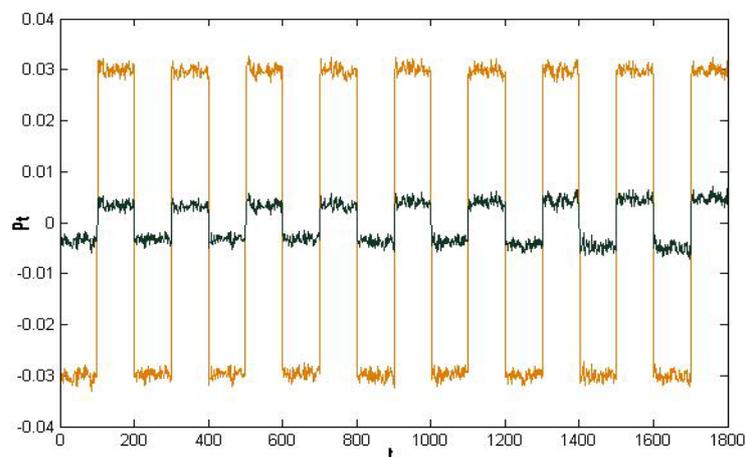


Рис.2. То же, что на рис.1, но при значении параметра $\gamma = 0.5$.

Напротив, при больших значениях γ (более пологая кривая совокупного предложения) этот процесс ускоряется (Рисунок 1). Таким образом, в рамках исследуемой неоклассической модели гибкость цен является определяющим фактором при самоорганизации ожиданий и саморазвитии этой самоорганизации. Чем менее гибкие цены, тем быстрее экономический агент может правильно прогнозировать будущие значения этих

¹⁰ Алгоритм рекурсивного метода наименьших квадратов состоит из двух уравнений обновления: одного для обновления параметров, входящих в прогнозные функции, и другого – для обновления оценок матрицы вторых моментов этих параметров.

¹¹ Численный анализ уравнений модели проводился в п/п Matlab.

информационных переменных. Сопоставление процессов схождения к равновесию рациональных ожиданий (рис.1) и режимов переключения монетарной политики показывает достаточно медленную скорость сходимости (даже при очень низкой вероятности переключения режимов). Еще раз отметим, что приведенные результаты справедливы для экономических агентов, обучающихся по одному алгоритму. В случае неоднородных агентов результаты могут измениться.

Главным выводом проведенного анализа является важность микроэкономического обоснования (учет ожиданий агентов) при разработке макроэкономических моделей. В современном понимании макроэкономическая модель – это микроэкономически обоснованная модель, описывающая принятие оптимальных решений экономическими агентами (поведенческие уравнения). Этому классу моделей удовлетворяют динамические стохастические модели общего равновесия (dsge – модели), как неоклассические, так и неокейнсианские. К сожалению, гипотеза адаптивного обучения агентов в силу вычислительных затруднений реализована пока для среднemasштабных (media – scale) моделей этого класса. Реализация этой гипотезы для крупномасштабных моделей (large – scale) экономики – цель будущих исследований.

Список литературы

1. Lucas R.J. Expectations and the neutrality of money // Journal of Economic Theory. 1972. p.103-124.
2. Pesaran M. H. The Limits to Rational Expectations. Oxford: Basil Blackwell, 1987. Reprinted with corrections, 1989.
3. Slobodyan S., Wouters R. Learning in a Medium-Scale DSGE Model with Expectations Based on Small Forecasting Models // American Economic Journal: Macroeconomics. 2012. p.65-101.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ КРИТЕРИЯ ОПТИМАЛЬНОСТИ ГУРВИЦА

Яценко Н.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Принятое любое решение ответственным лицом в экономической, финансовой, производственной, социальной или любой другой сфере деятельности всегда связано с риском возможных потерь от его нерациональности в определенных условиях. Это объясняется тем, что лицо, принимающее решение (ЛПР), опирается на наличие фактической информации, связанной с конкретной рассматриваемой проблемой на данный момент, а результаты от выбранного из множества возможных путей её решения носят гипотетический характер и не всегда могут учитывать влияние на них всех возможных факторов.

Для проведения детального анализа ситуации и формализованного выбора обоснованной оптимальной политики поведения в экономике широко используется математический аппарат теории игр. Для выбора оптимального решения в условиях неопределенности рассматриваются теоретико-игровые модели особого вида – игры с природой – в которых исследуется взаимодействие двух сторон:

- 1) игрок А – активно действующий, заинтересованный в исходе (выигрыше) любой игровой ситуации - ЛПР;
- 2) объективная реальность, в условиях которой приходится действовать игроку А, не противодействующая ему – игрок «природа» П.

В любой игре с природой выбор оптимального действия (игровой стратегии) игроком А может рассматриваться как с точки зрения величины получаемого выигрыша, так и величины возможного риска.

Предположим, что рассматривается игра, в которой у игрока А имеется

$A_i, i \in I = \{1, 2, \dots, m\}$ чистых стратегий ($m \geq 2$), множество которых обозначим

$S^C, i \in I = \{1, 2, \dots, m\}$, а природа П может принять любое из состояний $\Pi_j, j \in J = \{1, 2, \dots, n\}$ ($n \geq 2$).

Тогда математическая модель этой игры будет представлена матрицей выигрышей А

Π_j	Π_1	Π_2	...	Π_n
A_i				

Π_j	Π_1	Π_2		Π_n
A_i				

$$= \begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline A_1 & a_{11} & a_{12} & & a_{1n} \\ \hline A_2 & a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \hline \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \hline A_m & a_{m1} & a_{m2} & & a_{mn} \\ \hline \end{array}, \text{ а } R = \begin{array}{|c|c|c|c|c|} \hline A_1 & r_{11} & r_{12} & & r_{1n} \\ \hline A_2 & r_{21} & r_{22} & & r_{2n} \\ \hline \dots & \dots & \dots & & \dots \\ \hline A_m & r_{m1} & r_{m2} & & r_{mn} \\ \hline \end{array}$$

будет представлять собой матрицу рисков игрока А, элементы в которой определяются по правилу: $r_{ij} = \beta_j - a_{ij}$, $i \in I$, $j \in J$; в котором β_j - показатель благоприятности состояния P_j : $\beta_j = \max\{a_{ij} : i \in I\}$, $j \in J$ [1].

Рассмотрим основные тенденции поведения ЛПП при выборе способа действия с точки зрения теории игр.

I. При определении способа действия игрока А через возможные выигрыши с позиции получения наибольшего гарантированного результата применяют критерий Вальда. По этому W -критерию оптимальной во множестве S^C чистых стратегий признается такая A_k стратегия, показатель эффективности которой W_k совпадает с W -ценой, которая по данному критерию определяется как $W_{S^C} = \max\{W_i : i \in I\}$, где $W_i = \min\{a_{ij} : j \in J\}$ - показатель (W -показатель) эффективности стратегии A_i , $i \in I$. Множество всех стратегий, W -оптимальных во множестве S^C , обозначим как $(S^C)^{O(W)}$.

Такой подход в выборе стратегии игроком А демонстрирует его очень осторожное (пессимистическое) поведение. В случае оптимистического настроения ЛПП на получение наибольшего для себя выигрыша, для определения наилучшей стратегии применяется максимаксный критерий.

По этому M -критерию оптимальной во множестве S^C чистых стратегий признается такая A_k стратегия, показатель эффективности которой M_k совпадает с M -ценой, которая по данному критерию определяется как $M_{S^C} = \max\{M_i : i \in I\}$, где $M_i = \max\{a_{ij} : j \in J\}$ - показатель (M -показатель) эффективности стратегии A_i , $i \in I$. Все оптимальные по M -критерию во множестве S^C стратегии будем рассматривать как элементы множества $(S^C)^{O(M)}$.

Указанные критерии по принятию решения отражают два крайних подхода ЛПП, которые на практике встречаются достаточно редко. Для выбора более взвешенного действия используется критерий оптимизма-пессимизма Гурвица ([4], [2]) оптимальности чистых стратегий относительно выигрышей с показателем оптимизма $\lambda \in [0,1]$ ($Hur^P(\lambda)$ -критерий).

Показателем эффективности чистой стратегии A_i по $Hur^P(\lambda)$ -критерию называется показатель $Hur_i^P(\lambda) = (1 - \lambda)W_i + \lambda M_i$, $i = 1, 2, \dots, m$. Цена игры в чистых стратегиях по критерию Гурвица с показателем оптимизма λ относительно выигрышей ($Hur^P(\lambda)$ -цена) определяется как $Hur_{S^C}^P(\lambda) = \max\{Hur_i^P(\lambda) : i = 1, 2, \dots, m\} = \max\{[(1 - \lambda)W_i + \lambda M_i] : i = 1, 2, \dots, m\}$. $Hur^P(\lambda)$ -

оптимальной во множестве S^C называется такая чистая стратегия A_k , показатель эффективности которой совпадает с ценой игры по данному критерию (т.е. является наибольшим):

$$Hur_k^P(\lambda) = Hur_{S^C}^P(\lambda) = \max\{Hur_i^P(\lambda) : i = 1, 2, \dots, m\}.$$

Множество всех чистых стратегий, оптимальных во множестве чистых стратегий по критерию Гурвица с показателем оптимизма λ относительно выигрышей, обозначим через $(S^C)^{O(Hur^P(\lambda))}$.

Таким образом, критерий Гурвица относительно выигрышей ([1], [4]) представляет собой взвешенную комбинацию крайне пессимистического критерия Вальда и крайне оптимистического максимаксного критерия.

II. Применение критерия Гурвица для определения оптимальной стратегии может ориентироваться не на выигрыши, а на имеющиеся игровые риски. Такой $Hur^r(\lambda)$ -критерий базируется на комбинированном использовании критерия Сэвиджа (Sav -критерия) и миниминного критерия (μ -критерия).

Основные компоненты критерия Сэвиджа:

$$Sav_i = \max\{r_{ij} : j \in J\} - \text{показатель неэффективности стратегии } A_i, i \in I;$$

$$Sav_{S^C} = \min\{Sav_i : i \in I\} - \text{цена игры в чистых стратегиях};$$

$$A_k - Sav\text{-оптимальная во множестве } S^C, \text{ если } Sav_k = Sav_{S^C};$$

$$(S^C)^{O(Sav)} - \text{множество всех } Sav\text{-оптимальных во множестве } S^C.$$

Основные компоненты миниминного критерия:

$$\mu_i = \min\{r_{ij} : j \in J\} - \text{показатель неэффективности чистой стратегии } A_i, i \in I;$$

$$\mu_{S^C} = \min\{\mu_i : i = 1, 2, \dots, m\} = 0 - \text{цена игры в чистых стратегиях (т.к. } \mu_i \geq 0);$$

$$A_k - \mu\text{-оптимальная во множестве } S^C, \text{ если } \mu_k = \min\{\mu_i : i = 1, 2, \dots, m\} = 0.$$

Тогда по $Hur^r(\lambda)$ -критерию показателем неэффективности стратегии A_i будет число $Hur_i^r(\lambda) = (1-\lambda)Sav_i + \lambda\mu_i, i = 1, 2, \dots, m$; ценой игры в чистых стратегиях по критерию Гурвица относительно рисков - $Hur_{S^C}^r(\lambda) = \min\{Hur_i^r(\lambda) : i = 1, 2, \dots, m\} = \min\{[(1-\lambda)Sav_i + \lambda\mu_i] : 1 \leq i \leq m\}$; стратегия A_k будет являться $Hur^r(\lambda)$ -оптимальной во множестве чистых стратегий тогда и только тогда, когда её $Hur_i^r(\lambda)$ -показатель неэффективности совпадает с $Hur_{S^C}^r(\lambda)$ -ценой игры в чистых стратегиях. Множество всех чистых стратегий, $Hur^r(\lambda)$ -оптимальных во множестве чистых стратегий, будем обозначать как $(S^C)^{O(Hur^r(\lambda))}$.

Из рассмотренного выше следует, что критерий Гурвица относительно рисков является взвешенной комбинацией крайне пессимистического критерия Сэвиджа и крайне оптимистического миниминного критерия [1].

III. Описанные выше подходы применялись либо с учетом возможности получения гарантированного выигрыша, либо с точки зрения исследования минимальных рисков. Однако на практике, для принятия оптимального решения, ЛПП должно минимизировать все максимально возможные риски и при этом одновременно обеспечить себе максимальные среди возможных результаты. Такую задачу решить опираясь только на критерий Гурвица нельзя. Для принятия наилучшего решения в описанных условиях с позиции крайне осторожного поведения ЛПП разработан критерий Вальда-Сэвиджа [3] с выигрыш-показателем $\alpha \in [0, 1]$ ($(WSav)(\alpha)$ -критерий), который определяется следующими составляющими: $(WSav)_i(\alpha) = \alpha W_i - (1-\alpha)Sav_i$ - показатель $(WSav)(\alpha)$ -показатель эффективности стратегии $A_i, i \in I$; $(WSav)_{S^C}(\alpha) = \max\{(WSav)_i(\alpha) : i \in I\}$ - цена $(WSav)(\alpha)$ -цена игры в чистых стратегиях; стратегия A_k оптимальная во множестве S^C чистых стратегий, если $(WSav)_k(\alpha) = (WSav)_{S^C}(\alpha)$; $(S^C)^{O((WSav)(\alpha))}$ - множество стратегий, $(WSav)(\alpha)$ -оптимальных во множестве S^C чистых стратегий.

Показатель эффективности стратегии A_i может быть представлен и так: $(WSav)_i(\alpha) = (W_i + Sav_i)\alpha - Sav_i, i \in I, \alpha \in [0, 1]$. Видно, что $(WSav)_i(\alpha)$ -показатель является линейной функцией аргумента $\alpha \in [0, 1]$ с угловым коэффициентом $(W_i + Sav_i)$ (он может быть положительным, нулевым или отрицательным).

При $\alpha = 0$ имеем: $(WSav)_i(\alpha) = (WSav)_i(0) = -Sav_i$, следовательно, $(WSav)(\alpha)$ -критерий превращается в критерий, «противоположный» Sav -критерию. При $\alpha = 1$ имеем: $(WSav)_i(\alpha) = (WSav)_i(1) = W_i$ и $(WSav)(\alpha)$ -критерий превращается в W -критерий.

Таким образом, в отличие от критерия Гурвица, критерий Вальда-Сэвиджа представляет собой линейную комбинацию крайне пессимистических критериев Вальда и Сэвиджа и потому сам является крайне пессимистическим [3].

IV. При решение экономических задач очень важно системно подойти к анализу рассматриваемой проблемной ситуации для выработки наиболее правильной позиции ЛПП. В теоретико-игровом моделировании полноту поиска оптимального решения, кроме рассмотренных выше подходов, мог бы обеспечить крайне оптимистический критерий, позволяющий определить наибольший выигрыш игрока А в условиях максимально благоприятно складывающихся для него объективных условий, которые обеспечивают ему в действиях минимальный риск. Разработка такого критерия позволила бы сформулировать новый синтетический критерий Гурвица, который мог бы лечь в основу принятия эффективных решений в области страхования, банковской сфере и других отраслях экономики и финансов.

Список литературы

1. Лабскер Л.Г. Теория критериев оптимальности и экономические решения: монография. – М.: КНОРУС, 2008, 2009, 2010. – 744 с.
2. Лабскер Л.Г., Ященко Н.А. Экономические игры с природой (практикум с решениями задач): учебное пособие / под ред. Лабскера Л.Г.. – М.: КНОРУС, 2015. – 512 с.
3. Лабскер Л.Г., Ященко Н.А., Амелина А.В. Оптимизация выбора корпоративного заемщика банка на основе синтетического критерия Вальда-Сэвиджа // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2011, № 34, с. 43-54.
4. Hurwicz L. (Гурвиц Леонид). Optimality Criteria for Decision Making under Ignorance // Colwes commission papers, 1951, No. 370.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОВЕРОК ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СДЕЛОК МЕЖДУ ОБЪЕКТАМИ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

Унижаев Н.В.

к.т.н., профессор кафедры «Информатика», Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова,
профессор кафедры «Комплексная безопасность»,

Национального исследовательского университета «Московского энергетического института, г.Москва

Наша страна ведет активную деятельность по интеграции в мировое экономическое пространство. Данные процессы идут в разных форматах и формах. Не отстают в этом процессе и энергетические компании Российской Федерации. Деловые связи между объектами энергетики всё чаще выходят на международный уровень. Этому способствуют различные причины, в том числе большая доля оборудования и комплектующих, производимых в других странах, используемых объектами энергетики. Использование оборудования таких компаний как Сименс (Siemens) стало скорее правилом, чем исключением. За последнее десятилетие все крупные объекты энергетики построены вблизи государственной границы, что предполагает широкую внешнеэкономическую деятельность и использование продукции объектов энергетики не только на территории Российской Федерации, но и в других странах. Кроме этого, в последние годы значительно возросло инвестирование проектов, и строительство новых объектов энергетики за рубежом, что так же увеличивает внешнеэкономическую деятельность.

Внешнеэкономическая деятельность- совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках [3].

Процессы внешнеэкономической деятельности объектов энергетики пошли столь стремительно, что потребовался отдельный приказ Министерства энергетики Российской Федерации, основанный на указе Президента Российской Федерации об упорядочивании данного процесса [2]. Данный приказ установил порядок получения акционерными обществами в сфере энергетики предварительного согласия Минэнерго России на выполнение отдельных требований иностранных органов, организаций и объединений.

Рассматривая данный процесс как систему, в качестве элементов международной торговли можно выделить объекты энергетики, участвующие во внешнеэкономической деятельности. Часто их называют участниками внешнеэкономической деятельности. Под иностранными или зарубежными партнерами следует понимать партнеров по деловым отношениям, зарегистрированных в других государствах.

Увеличение сотрудничества с партнерами из других стран привело к увеличению различных рисков, например, срыву поставок, невыполнению обязательств или поставок оборудования, не соответствующего требованиям в нашей стране. Для того чтобы уменьшить такие риски, возможно, требуется создание системы проверки иностранных партнеров, как на отраслевом уровне, так и на уровне объектов энергетики, как отдельных хозяйствующих субъектов. Возможно, создание такой системы потребует частно-государственную организацию, как это сделали в США и Франции, возможно, полностью государственную как, например, в Японии и Китае. Но в любом случае, создание такой системы необходимо. Чаще всего информация, циркулирующая в таких системах это официальная информация, поступающая от компаний с дальнейшей перепроверкой. При этом механизм попадания в «черные списки» почти везде один и тот же, это неуплата налогов и других обязательных сборов или многократно повторяющаяся информация о мошенничествах и недобросовестном выполнении своих обязательств.

На данный момент существуют различные способы проверки иностранных партнеров, но единой методики пока нет. Поэтому, объекты энергетики иногда заключают контракты с иностранными партнерами без таких проверок и на весьма рискованных условиях.

Конечно, данный вопрос актуален не для всех объектов энергетики. Необходимость таких проверок возникает у непосредственных участников внешнеэкономической деятельности. Участниками внешнеэкономической деятельности могут стать следующие объекты энергетики:

- объекты, которым может потребоваться закупка оборудования или комплектующих, такие объекты называют импортерами;
- объекты, которые могут получать прибыль, продавая свои товары или услуги на рынках за рубежом, т.е. становясь экспортерами.
- При сотрудничестве объектов энергетики с участниками внешнеэкономической деятельности могут возникнуть следующие проблемы:
- риск неуплаты денежных средств или неисполнения контрактных обязательств;
- из-за языковых проблем, непонимание формулировок контракта или условий сделки, предложенных зарубежными партнерами;
- сложность с проверкой зарубежных партнеров из-за удаленности главных офисов компаний партнеров;
- договор сделки не имеет жестких требований к оформлению, например во многих странах, таких как Германия, Великобритания, США, под договором ставятся две подписи;
- проверка зарубежного партнера осложняется тем, что в каждом государстве сведения о юридических лицах носят различную степень конфиденциальности, например, в странах, членах Европейского союза, сбор и передача информации о физических лицах запрещены, а выяснение каких-либо сведений о юридических лицах - прерогатива силовых ведомств и государственных структур.

При выборе партнера и его оценке важно удостовериться не только в его надежности и добросовестности, но также нужно проанализировать перспективу долговременного сотрудничества. Следует учитывать то, что положение компании-партнера на внутреннем и внешнем рынках со временем может измениться, поэтому необходимо проводить постоянный мониторинг и анализ состояния иностранных партнеров.

В процессе подготовки к подписанию договора с иностранными партнерами, так же как и с отечественными, необходимо обратить внимание:

- какая организационно-правовая форма иностранного партнера;
- подтверждаются ли сведения о государственной регистрации иностранного партнера официальными регистрирующими органами, при этом следует учитывать, что в ряде стран для ведения коммерческой деятельности не требуется обязательной регистрации;
- соответствует ли страна и адрес регистрации фактическому адресу;

- имеются ли лицензии на осуществление данного вида деятельности на территории Российской Федерации. В какой стране, кем и когда были выданы лицензии;
- сведения о менеджменте компании, например, образование, компетентность, деловая репутация;
- рыночный статус, например, контролируемая доля рынка, имидж фирмы;
- дополнительная информация, такая как участие в нелегальных сделках, связи с международными преступными группировками;
- полномочия лица, имеющего право подписи и принятия решения в соответствии с законодательной базой страны партнера;
- анализ учредительных и иных документов, желательно также произвести их предварительную экспертизу.

Подлинность документов может быть подтверждена с помощью специального штампа «апостиль».

Апостиль (APOSTILLE) - это специальная форма заверения документов, которая была утверждена 5 октября 1961 года в «Гаагской конвенции». Апостиль является специальным знаком, проставляющимся на официальных документах, исходящих от учреждений и организаций стран-участниц Гаагской конвенции об отмене требований легализации иностранных официальных документов [1].

Собранную информацию об иностранном партнере необходимо проанализировать и определить степень его надежности, как потенциального контрагента. Все потенциальные иностранные партнеры, по степени надежности, могут быть разделены на группы:

1. Надежные партнеры. Если вся собранная в соответствии с указанными критериями информация является положительной, то это позволяет сделать вывод о том, что данный партнер выполняет свои обязательства и имеет высокую исполнительскую дисциплину по совершаемым сделкам.
2. Партнеры средней степени надежности. Информация свидетельствует, что в большинстве случаев партнер старается выполнять свои обязательства, хотя отдельные случаи нарушения условий сделок могут иметь место.
3. Партнеры с низкой степенью надежности. Как правило, не выполняют взятых на себя обязательств, используют нелегальные методы в своей деятельности, зачастую занимаются запрещенными видами деятельности, либо связаны с организованными преступными группировками.

При проверке иностранных партнеров, для получения информационной справки, можно обратиться в консульство страны его регистрации. При посольствах ряда зарубежных государств в Москве существуют торговые представительства или отделы, которые могут дать некоторую информацию о компании. Однако, они, как правило, крайне неохотно представляют сведения по запросу юридических лиц и чаще всего предоставляют информацию только официальным органам Российской Федерации. Очевидно, что в системе проверки иностранных партнеров это следует учитывать, давая возможность делать такие запросы, например, для объектов энергетики от имени Министерства энергетики Российской Федерации. Кроме обращения в консульства можно обратиться в государственные структуры аналогичные нашей торгово-промышленной палате тех стран, где зарегистрированы иностранные партнеры.

Часть сведений об иностранных партнерах можно найти в открытых источниках. Для перевода текста с иностранного языка можно использовать специализированные программы или использовать надстройки к браузеру, например, переводчик Google (Интернет-ресурс - Googletranslate.google.ru/), однако, такой перевод, как правило, осуществляется с очень низким качеством. Поэтому, одна из важных компетенций, которой должен обладать специалист, проводящий подобные исследования, является знание иностранных языков.

Основными источниками открытой информации необходимой для проверки могут быть:

- информация, публикуемая иностранными компаниями, например, годовые отчеты, проспекты и каталоги, буклеты, бизнес-издания;
- материалы специализированных выставок, симпозиумов, семинаров в интересующих регионах и странах;
- ответы на запросы различных организаций, попавшие в Интернет;
- специальные справочники и базы данных, например, «Желтые страницы» ([http://www.yellowpages .com/](http://www.yellowpages.com/) или <http://www.yr.ru/>).

Во многих странах существуют классификаторы, подобные тем, которые используют в Российской Федерации. Как правило, любое европейское государство имеет реестр примерно такой же, как наш ЕГРЮЛ. В Великобритании он называется «Палата компаний» (Companys House), в Голландии – «Торговый регистр» (Commercialregister). Эти базы данных в платном режиме открыты для пользователей всех стран.

Кроме использования информации из реестров имеется большое количество информационных систем, специализирующихся на предоставлении информации о компаниях.

Существует много других сайтов, где можно найти информацию по различным странам. Базы данных по компаниям в собственных странах имеются в Болгарии, Боснии и Герцеговине, Бразилии, Великобритании, Венгрии, Грузии, Дании, Ирландии, Италии, Латвии, США, Финляндии, Чехии, Франции, Эстонии и многих других странах.

Из российских компаний, специализирующихся на услугах поиска информации об иностранных партнерах, можно отметить:

- База данных СПАРК - содержит информацию о компании, позволяет приобрести аналитический обзор по финансовому или товарному рынку. Данная база данных позволяет получить сведения о зарубежных компаниях из базы данных D&B. Интернет ресурс <http://www.i-spark.ru/ru-RU/>.
- Интергум. Экономическая безопасность бизнеса. Интернет ресурс <http://www.integrum.ru/>.

Так же, как при регистрации в Российской Федерации, в большинстве стран компании получают свидетельство о регистрации, в котором указывается регистрационный номер. Следует отметить то, что иностранное юридическое лицо имеет право ведения деятельности на территории России через свое представительство или филиал. Для этого необходимо пройти процедуру аккредитации. В настоящий момент аккредитующими органами являются Торгово-промышленная палата Российской Федерации и ФГУ «Государственная регистрационная палата при Министерстве юстиции Российской Федерации». При проведении процедуры аккредитации иностранные представительства вносятся в «Сводный государственный реестр аккредитованных на территории Российской Федерации представительств иностранных компаний». Ведение реестра осуществляется Государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции Российской Федерации.

В качестве совета, можно рекомендовать при формировании договора максимально его упростить, не перегружая излишней информацией, иначе много времени уйдет на подписание договора.

Из приведенного материала можно сделать ряд существенных выводов.

1. В связи с широким выходом объектов энергетики на внешний рынок требуется создание системы проверки иностранных партнеров. Такая система может носить как государственное, так и частное партнерство.

2. Специалисты, проводящие проверку иностранных партнеров должны обладать компетенциями, связанными с бизнес-аналитикой. Кроме этого желательно, чтобы такие специалисты владели иностранными языками.

3. Информационная справка по иностранным партнерам, имеющая полную официальную и проверенную информацию может иметь содержание близкое к рекомендуемой международной форме BIR.

Список литературы

1. В. В. Лопатин Русский орфографический словарь Российской академии наук. Сайт URL-<http://www.gramota.ru/>
2. Приказ Министерства энергетики РФ от 25.02.2013 № 79 «Об утверждении Порядка выдачи предварительного согласия открытым акционерным обществам и их дочерним хозяйственным обществам на совершение действий, предусмотренных пунктом 1 Указа Президента Российской Федерации от 11 сентября 2012 г. № 1285 «О мерах по защите интересов Российской Федерации при осуществлении российскими юридическими лицами внешнеэкономической деятельности».
3. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 01.12.2007) «ОБ ЭКСПОРТНОМ КОНТРОЛЕ».

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Власов А.А., Орехов В.И., Орехова Т.Р.

Институт управления и права, г.Москва

В настоящее время в посткризисный период, роль малого и среднего бизнеса (МСБ) в развитии экономики России становится очень великой, поскольку без малых и средних предприятий невозможно обеспечить в стране

экономический рост, достичь ухода от сырьевой зависимости экономики, создать крупные предприятия, увеличить занятость населения и создать ядро среднего класса. Среди основных проблем, препятствующих развитию малого и среднего предпринимательства, особенно сильно выделяется проблема финансирования.

Малый бизнес характеризуется тем, что он более мобилен и легче приспосабливается к изменяющимся экономическим условиям, хотя его инвестиционные возможности зачастую невелики. Источники финансирования необходимы малым предприятиям, как в период становления, так и в процессе развития. Традиционные источники средств для крупных предприятий – самофинансирование за счет собственной прибыли и займы на рынке капитала путем выпуска собственных ценных бумаг – для малого бизнеса недоступны или крайне ограничены. Наиболее востребованными источниками финансирования для этих предприятий становятся банковские кредиты и финансовые субсидии государства.

Организациями инфраструктуры финансовой поддержки МСБ в РФ являются:

- Микрофинансовые организации
- Лизинговые и факторинговые компании
- Венчурные фонды и институты развития в сфере инноваций
- Гарантийные фонды
- Банки

По результатам опроса представителей МСБ, касающегося предпочтений в выборе способов финансирования, самым предпочтительным источником (59% респондентов) являются собственные средства, следующим по значимости источником является банковский кредит (36%), на третьем месте – займы от партнеров (6%) Эти данные свидетельствуют о том, что предприятия МСБ сильно не зависят от внешних источников финансирования. В то же время, спрос на товары и услуги этих предприятий стабилен независимо от уровня платежеспособности населения, поэтому, именно этот сектор пережил кризис с минимальными потерями. Группой низкого кредитного риска в этой связи являются предприятия сферы услуг (медицинские, пассажирские и ремонтные услуги) и предприятия пищевой промышленности, которые способны быстро перестраиваться под потребности рынка в связи с небольшим масштабом бизнеса. Сегментами рынка более высокого риска кредитования являются строительство, туризм, лизинговые компании, авто-дилеры, производство и торговля дорогостоящими товарами личного потребления.

Кредитованием МСБ занимаются, в основном, универсальные или розничные российские банки – из почти 1000 кредитных организаций 80% предлагают кредитные продукты МСБ, в том числе, 200 крупнейших банков РФ [6]. Основными заемщиками из категории субъектов МСБ являются микропредприятия и малые предприятия. В целом, сектор МСБ показал в кризис хорошую финансовую устойчивость и платежеспособность. Хотя уровень просроченной задолженности в 2011г. составил 9% (по МСФО этот показатель достигает 15%), что превышает докризисный уровень в 2 раза, эксперты считают, что такой уровень просроченной задолженности для сектора МСБ не критичен, поскольку погашение задолженности производится равными долями и с частой периодичностью, и просрочка не носит затаянного характера [6]. Осознавая связь между возможностью погашения кредитов и состоянием потребительского спроса, банки поддерживают бизнес заемщиков путем реструктуризации ссуд (в основном, путем удлинения сроков кредитования). В результате, объемы кредитования этого сектора экономики в кризис не только не уменьшились, но и возросли.

По мере выхода из кризиса финансовые ресурсы продолжают становиться более доступными, увеличиваются сроки кредитования. Позитивные изменения наблюдаются также и в динамике ставок по кредитам. По оценкам Moody's Investors Service эффективная ставка кредитования по сектору МСБ в России по итогам 2011г. составила 17% годовых (это чуть выше уровня 2007г.), а ее структура сложилась следующим образом: стоимость фондирования – 9%, административные расходы, связанные с кредитованием, – 2,4%, маржа банка – 5,6%, что на 200 б.п. выше средней маржи по крупным корпоративным кредитам .

Дальнейшему снижению ставок могло бы способствовать развитие конкуренции в этом секторе кредитования между крупнейшими банками, обладающими более дешевыми ресурсами, а также имеющими современные кредитные технологии и разветвленную сеть отделений. Кроме того, необходимо упрощение процедуры взыскания долга по несложным делам, сокращение сроков рассмотрения дел, упрощение процедуры обращения взыскания на залог, что способствовало бы снижению издержек банков. Некоторые из этих проблем уже решены внесением изменений в федеральное законодательство.

В настоящее время для стимулирования развития МСБ проводятся государственные программы финансовой поддержки, реализуемые с помощью институциональных инвесторов (Российский банк развития, Российский банк поддержки МСП, Фонд содействия кредитованию МСБ и др.) через банки-партнеры [7]. Целью таких программ является облегчение доступа небольшим предприятиям к финансовым ресурсам на всей территории РФ. Используется механизм рефинансирования, при котором инвесторами предоставляется

межбанковский кредит банкам-партнерам под залог прав требования по кредитам, выданным этими банками субъектам МСБ. В свою очередь, инвесторы используют для реализации программ кредитования МСБ ресурсы, полученные от Банка России. Кредитование банков-партнеров осуществляется в пределах лимитов кредитования, устанавливаемых в зависимости от региональных условий: количество предприятий МСБ на территории региона, объем кредитования малых и средних предприятий банками, действующими в регионе и др. Банки-партнеры должны иметь рейтинги надежности международных и национальных агентств, а также показатели деятельности, удовлетворяющие определенным требованиям (величина и достаточность капитала, степень риска активов, уровень просроченной задолженности по кредитному портфелю). Предоставление банками долгосрочных кредитов на инвестиционные цели (до 10 лет), значительное увеличение размеров кредитов и снижение ставок стало возможным во многом благодаря реализации программ кредитования через институциональных инвесторов.

Преимущества кредитования сегмента рынка МСБ для коммерческих банков очевидны – это высокодоходный бизнес и возможность диверсификации кредитного портфеля [4]. Однако проблемы развития банковского кредитования МСБ связаны с тем, что банки сами испытывают значительные затруднения при выдаче таких кредитов [2]

Развитию кредитных программ для МСБ в России препятствуют следующие факторы [6]:

1. Низкая информативность официальной отчетности заемщиков – традиционная система отчетности не является информационной для банка, т.к. служит для целей налогообложения (система единого налога на вмененный доход или упрощенная система налогообложения). По мнению банков, оценить бизнес только по официальной отчетности представляется возможным только в 40% случаев.
2. Наличие связанных предприятий в малом бизнесе (45% предприятий имеют более двух связанных структур).
3. Тесная связь потоков от бизнеса с семейным бюджетом.
4. Отсутствие у заемщиков опыта привлечения кредитов и обеспечения, удовлетворяющего требованиям кредиторов.
5. Высокие кредитные риски банков, недостаточный объем накопленной статистики по выдаваемым кредитам для применения скоринговых систем.

Проблемы российских банков в сфере кредитования МСБ связаны во многом с тем, что этот вид банковского бизнеса начал развиваться только с начала 2000-х годов. Вместе с тем, успехи банков РФ на этом сегменте рынка существенны. Использование лучших зарубежных практик, технологий, стандартов и подходов к оценке кредитного риска позволили российским банкирам избежать многих управленческих ошибок и существенных потерь. В последнее время наблюдается либерализация кредитной политики коммерческих банков в сфере кредитования предприятий МСБ:

- уменьшение ставок кредитования, увеличение сроков и сумм кредитов, снижение требований к длительности деятельности заемщиков;
- предоставление кредитов без обеспечения для микропредприятий и малых предприятий на короткие сроки;
- расширение перечня видов обеспечения по кредитам;
- использование различных форм кредитования: кредит, кредитные линии, в том числе «овердрафт», лизинг, факторинг, гарантии, аккредитивы.

Либерализация кредитной политики сопровождается повышением активности банков в области маркетинга на рынке кредитования МСБ по следующим направлениям:

- реализация целевых программ, в том числе, специальных программ кредитования инновационных и энергоэффективных проектов;
- расширение линейки кредитных продуктов;
- предложение комбинированных банковских продуктов;
- повышение информационной открытости банков по вопросам кредитования.

В качестве факторов кредитоспособности при рассмотрении заявок на получение кредитов предприятиями МСБ банки рассматривают социальный профиль и бизнес-профиль заемщика [3]. В зависимости от характеристик заемщика банком определяются цели кредита и предлагаются соответствующие условия кредитования (Табл.1).

Таблица 1

Перечень факторов кредитоспособности заемщика и возможные варианты кредитования

<i>Характеристики заемщика</i>	<i>Варианты кредитования</i>
<u>Социальный профиль заемщика:</u>	<u>Цели кредитования:</u>
Образование	Пополнение оборотных средств
Возраст	Покупка основных средств
Количество иждивенцев	Стартовый капитал
Качество жилья и класс автомобиля	Расширение бизнеса
<u>Бизнес-профиль заемщика:</u>	<u>Обеспечение кредита:</u>
Срок ведения бизнеса	Товары в обороте
Кредитная история	Оборудование, автотранспорт
Вид деятельности	Недвижимость (жилая, коммерческая, земельные участки)
Собственники бизнеса	Ценные бумаги (векселя, депозитные сертификаты)
Выручка от реализации, другие финансовые показатели	Остатки средств на счетах в банках
Уровень постановки учета и подготовки отчетности	
Количество «связанных» компаний	
Наличие и состояние счетов в других банках	

По целям кредитования структура кредитов МСБ в стране складывается следующим образом: кредиты на пополнение оборотных средств составляют 64% общего объема кредитования, а кредиты на инвестиционные цели 18%, что, в первую очередь, обусловлено дефицитом предложения таких кредитных продуктов. Срочная структура кредитов характеризуется преобладанием краткосрочных кредитов – 56% до 1 года, долгосрочные кредиты свыше года составляют 44%. Отраслевая структура кредитного портфеля МСБ показывает, что основными заемщиками являются предприятия торговли – 48% и предприятия сферы услуг – 30% [7,8].

Идеальным для представителей МСБ в России является банк, имеющий в ассортименте финансовых услуг специализированные программы кредитования МСБ. Такие банки имеют достаточный опыт в этой сфере, что позволяет надеяться на быстрое рассмотрение заявок и принятие решения о выдаче кредита на основании упрощенного пакета документов. Еще одно преимущество банков, специализирующихся на предпринимательских кредитах, – обширный выбор специальных условий и опций, а также возможность комбинирования нескольких финансовых продуктов в рамках одной сделки. Возможно предложение как стандартных отраслевых, так и индивидуальных кредитных продуктов в силу особенностей бизнеса.

Стандартизация кредитных продуктов для МСБ и процесса кредитования в целом в значительной степени упрощает процедуру оценки кредитоспособности заемщиков, снижает издержки кредитования. Поскольку малые предприятия имеют признаки однородности, это позволяет применять к ним формализованные, унифицированные системы оценки кредитного риска, что повышает точность оценки риска [1].

Предпосылками стандартизации кредитного портфеля банков являются:

1. Неоднородное качество кредитных портфелей банков при соблюдении формализованных требований (различия сегментации клиентов и систем оценки кредитоспособности);
2. Необходимость совершенствования систем оценки кредитного риска с использованием лучших зарубежных и отечественных методик;
3. Необходимость развития программ финансирования банков институциональными инвесторами;
4. Необходимость более точной оценки рисков и снижения цены кредитов;
5. Предложение банками кредитных продуктов, соответствующих лучшим мировым практикам.

Стандартизация кредитного портфеля банков необходима практически всем участникам процесса кредитования: банкам – участникам программ кредитования МСБ (опытным и начинающим); институциональным инвесторам – международным и национальным финансовым институтам, реализующим программы кредитования; надзорным органам – Банку России, Федеральной службе по финансовым рынкам; клиентам банков; аудиторским, страховым и рейтинговым компаниям; международному сообществу. Проблема стандартизации кредитного портфеля банков становится особенно актуальной в связи со вступлением России в ВТО, а также внедрением в российскую банковскую практику международных стандартов банковской деятельности (Базель 2 и 3).

Банки – крупнейшие игроки на рынке кредитования МСБ вырабатывают стандарты кредитования, выражающиеся в единых требованиях к заемщикам и кредитуемым проектам [3]. Направления стандартизации охватывают организацию процесса кредитования, риск-менеджмент, систему продаж, автоматизацию процесса кредитования (табл.2).

Таким образом, стандартизация процесса кредитования и кредитного портфеля банка делает возможным упрощение кредитования, автоматизацию процесса кредитования, снижение издержек (временных и стоимостных), повышение точности оценки риска, снижение цены кредита, облегчение доступа к кредиту, обеспечение прозрачности системы оценки риска и качества кредитного портфеля.

Таблица 2

Направления стандартизации процесса кредитования в банке

Организация процесса кредитования	Риск-менеджмент – анализ и мониторинг рисков	Продажи	Автоматизация процесса кредитования
1.Сеть специализированных отделов по работе с МСБ – группы по продажам и кредитованию	1.Кредитный риск – внутренние системы рейтингования заемщиков, скоринговые модели по целевым группам клиентов	1.Сегментация клиентов на основе выявления потребностей	1.Дистанционное банковское обслуживание
2.Унификация квалификационных требований к сотрудникам – системы обучения и мотивации	2.Операционный риск – максимальная регламентация процесса кредитования, автоматизация процессов	2.Кредитные технологии: клиент→продукт→технологическаяподдержка→каналы продаж	2.Кредитный конвейер
3.Управление сетью точек продаж – система принятия решений, обоснование выделяемых лимитов кредитования	3.Процентный риск – повышение доли комиссионного дохода при комплексных услугах; гибкая процентная политика	3.Маркетинг, корректировка кредитной политики	3.Технологическая поддержка продуктового ряда (бизнес-процесс, участники, роли, сроки)
		4.Качество обслуживания (ускорение проведения операций и принятия решений, консультирование, оперативное разрешение кризисных ситуаций)	
		5.Расширение сети и каналов продаж	

Приход на российский рынок компаний – членов ВТО повлечет рост конкуренции и снижение рентабельности средних и малых предприятий. В этих условиях очевидными станут:

- рост потребности предприятий в банковских кредитах для развития и повышения конкурентоспособности – роста объемов производства, модернизации, диверсификации бизнеса;
- необходимость раскрытия информации предприятиями по финансовому состоянию в официальной отчетности;
- отражение на стоимости кредита для заемщиков их текущего или инвестиционного рейтинга.

Анализ международных рекомендаций по оценке кредитного риска позволяет сделать вывод о том, что Базельский комитет по банковскому надзору (Соглашение «Базель 2») стимулирует банки к внедрению стандартизированных процедур оценки кредитного риска [5]. Особенно это относится к системам оценки кредитоспособности розничных заемщиков и малых предприятий. Более того, малые предприятия относятся к классу розничных требований, что позволяет банкам оценивать кредитный риск в целом по портфелю

однородных ссуд. Средние предприятия относятся к корпоративным заемщикам, что предполагает оценку кредитного риска индивидуально по каждому заемщику.

В качестве интегрального показателя кредитоспособности заемщика Базельским комитетом по банковскому надзору предложен показатель вероятности дефолта заемщика – PD (%). Дефолтом заемщика признается полное или частичное неисполнение обязательств по кредитному договору. В данном случае дефолт заемщика не означает его банкротства. Вероятность дефолта заемщика оценивается банком на основе комплексной оценки кредитоспособности заемщика, включающей количественные и качественные характеристики. Вероятность дефолта может определяться по статистике дефолтов.

Определение вероятности дефолта заемщиков реализуется банками в рамках подхода на основе внутренних рейтингов (IRB-подход). Банки, применяющие системы внутренних рейтингов заемщиков, должны удовлетворять определенным требованиям [5]:

- банк должен иметь хорошо организованную, качественную систему управления рисками, которая включает в себя эффективное корпоративное управление, эффективную систему внутреннего контроля, наличие в банке адекватной системы сбора, обработки и анализа информации;

- банк должен иметь возможность получать достоверную информацию о финансовом состоянии своих клиентов;

- получаемая информация о кредитных рисках должна позволить банку формировать статистическую базу данных, выявлять классификационные группы заемщиков с устоявшимся уровнем риска дефолта и относить к ним новых заемщиков;

- система управления кредитным риском в банке должна быть одобрена органами надзора.

Требования устанавливаются не только к банкам, но и к самой системе оценки вероятности дефолта заемщиков [5]:

- система должна оценивать риск дефолта заемщика и риск финансового инструмента, который он использует;

- факторы оценки должны включаться в рейтинг в той степени, в какой они влияют на вероятность дефолта и должны периодически пересматриваться;

- должно использоваться не менее 6 категорий кредитоспособности заемщика;

- рейтинговая система должна быть понятна для сотрудников банка и надзорного органа;

- информация о заемщике должна быть основана на различных источниках;

- необходимо использовать стресс-сценарии для проверки устойчивости заемщика к внешним условиям;

- рейтинговые системы должны основываться на статистической базе данных о заемщике и на профессиональном суждении экспертов;

- банк должен убедить надзорный орган, что рейтинговая модель обеспечивает высокую точность прогнозирования вероятности дефолта заемщика.

Направлениями развития кредитования МСБ в России в ближайшей посткризисной перспективе являются:

- Создание широкой филиальной сети крупными банками для развития региональных кредитных рынков;

- Совершенствование продуктовой линейки, использование различных форм кредитования;

- Кредитование покупки и модернизации основных средств, расширения производства и внедрения инноваций;

- Повышение качества обслуживания клиентов;

- Взаимодействие банков с институциональными инвесторами и государственной инфраструктурой поддержки МСБ.

Список литературы

1. Звонников.И., Писарева О.М.Интеллектуальный менеджмент: новые подходы к подготовке управленческих кадров для экономических знаний// Высшее образование сегодня №1, 2011
2. Изаак С.И, Власов А.А, Балунова Н.В. Развитие субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации. Монография.Москва, 2012
3. Крис Скиннер. Будущее банкинга. Мировые тенденции и новые технологии в отрасли. М.: ГревцовПаблшер, 2009.- 400с.
4. Материалы XII Всероссийской конференции представителей малых и средних предприятий “Малый и средний бизнес: перспективы развития в условиях присоединения России к ВТО», май 2012, Нижний Новгород.

5. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Инновационный подход к антикризисному управлению в малом бизнесе. Монография. Орел ГИЭТ, 2014
6. Орехов В.И., Орехова Т.Р., Карагодина О.В. Антикризисное бизнес-управление. Монография. ОрелГИЭТ, 2014
7. Финлет Ст. Управление потребительским кредитованием: теория и практика. Минск: ГревцовБукс, 2010.- 328с.
8. International convergence of capital standards. A revised framework. Basel Committee on Banking Supervision - <http://www.bis.org/bcbs> .

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

АЛГОРИТМ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПОСРЕДСТВОМ ФРАНЧАЙЗИНГА

Стрелова Г.В.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Франчайзинг в настоящее время получил широкое распространение как эффективный инструмент, позволяющий владельцу успешного бренда строить сеть без необходимости инвестировать в ее развитие собственные средства, а обладателю управленческих способностей, являющемуся одновременно собственником капитала – создавать свой собственный бизнес с минимальными рисками. Однако, наряду с преимуществами, франчайзинг таит в себе и значительные риски для обоих участников, и его применение требует тщательной подготовки как со стороны франчайера, так и со стороны франчайзи.

По этой причине большое значение имеет разработка формальных алгоритмов организации взаимодействия между франчайзи и франчайзером.

Анализ литературы по франчайзингу позволил составить перечень этапов внедрения франчайинга, приведенный в Рисунок 1 ниже.

Рассмотрим эти этапы подробнее.

На первом этапе от предприятия-владельца торговой марки требуется оценить целесообразность выстраивания сети под своим брендом.

Далее, необходимо адекватно оценить свои ресурсы. Если существует острая потребность в развитии сети, а собственные ресурсы для этого недостаточны, франчайзинг является оптимальным выбором.

Наконец, нужно оценить силу бренда фирмы. Если она недостаточна для развития за пределы существующего рынка, то использование франчайзинга невозможно.

На втором этапе происходит подготовка к запуску франчайзинговой сети (в том случае, если на первом этапе было принято соответствующее решение). Ключевая задача фирмы состоит в подготовке и регистрации того пакета интеллектуальной собственности, который будет предоставляться франчайзи. Без стандартизации этого пакета развитие франчайзинговой сети невозможно.

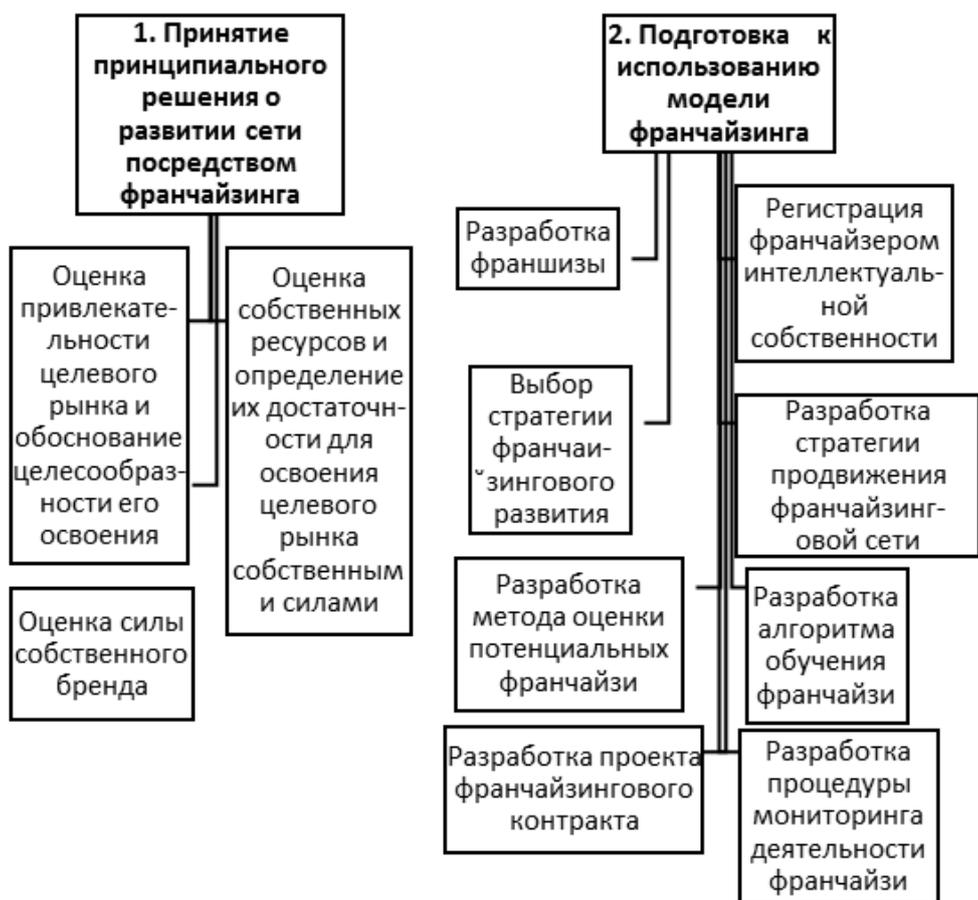


Рис.1. Этапы внедрения и реализации франчайзинга (часть 1)



Рис.1. Этапы внедрения и реализации франчайзинга (часть 2)



Рис.1. Этапы внедрения и реализации франчайзинга (часть 3)

Франчайзи не будут знать, по каким правилам строить бизнес, а у клиентов будет отсутствовать единое восприятие сети.

Франчайзеру необходимо определиться с форматом своей будущей сети и с моделью привлечения франчайзи. Во многом это определяется силой его бренда и спецификой рынка, на котором работает франчайзер, и его модели ведения бизнеса. Ему необходимо ясно понимать, каким способом он будет развивать сеть, чтобы избежать смешения форматов.

Большое значение имеет разработка стратегии обучения франчайзи, цель которого состоит не только в передаче франчайзи навыков использования предоставляемой им интеллектуальной собственности, но и в усвоении ими ценностей франчайзинговой сети и встраивания их в институциональную среду франчайзера. Без механизма передачи ценностей франчайзинговая сеть не будет функционировать как единое целое, а будет представлять собой совокупность разрозненных точек, формально объединенных общей торговой маркой, но не общим брендом (который фактически будет отсутствовать). Разумеется, на стадии подготовки к запуску франчайзинговой сети сложно сформировать стратегию обучения в окончательном виде, она будет подвергаться регулярному пересмотру в течение всего срока работы франчайзинговой сети, однако предварительный вариант такой стратегии иметь необходимо.

Кроме того, на этом этапе франчайзер должен сформулировать свои требования к потенциальным франчайзи. Это нужно для отбора тех франчайзи, которые будут способны наилучшим образом усвоить ценности франчайзинговой сети и в максимально полной степени реализовать потенциал бренда в общих интересах (т. е. к своей собственной выгоде и к выгоде франчайзера и всей сети в целом). Даже на первых порах, когда спрос на франшизу будет невысок из-за ее малоизвестности, следует очень тщательно подходить к отбору франчайзи и не соглашаться на все предложения о покупке франшизы.

Далее, франчайзер должен разработать предварительный вариант франчайзингового договора. Этот договор должен четко и внутренне непротиворечиво регламентировать права и обязанности участников и защищать интересы франчайзера (в первую очередь – сохранение за ним исключительных прав на предоставляемую франчайзи интеллектуальную собственность).

Наконец, разрабатывается процедура мониторинга франчайзи, т. е. совокупность мер, при помощи которых франчайзи будет контролировать добросовестность исполнения франчайзи своих обязательств (например, введение отчетов). Право франчайзера на применение этих мер должно быть закреплено в договоре.

На третьем этапе происходит собственно выведение франшизы на рынок франчайзинга. Задача франчайзера состоит в определении размера франчайзинговой сети и в выборе оптимальных точек для открытия представительств. После размещения предложения о поиске франчайзи франчайзеру необходимо тщательно оценить поступившие заявки и отобрать те из них, которые наилучшим образом соответствуют как общим требованиям к франчайзи, так и требованиям к развитию франчайзинговой сети в данном регионе. На этом этапе может происходить частичная корректировка методики оценки потенциальных франчайзи.

В рамках четвертого этапа происходит внедрение франчайзи в институциональную среду франчайзера. Также осуществляется первичный отсев франчайзи – с теми из них, кто показал себя неспособным усвоить ценности компании, франчайзинговый договор не заключается.

Пятый этап состоит в полноценном функционировании франчайзи в рамках франчайзинговой сети. Деятельность франчайзи подвергается регулярному мониторингу со стороны франчайзера, по итогам которого принимается решение о продолжении сотрудничества.

Шестой этап имеет ключевое значение для франчайзи, поскольку, по сути дела, от него зависит, сохранит ли франчайзи свой бизнес или нет. Франчайзер проводит окончательную оценку его работы с учетом как внутренних (зависящих от франчайзи) и внешних (не зависящих от него) факторов. Под внутренними факторами понимается эффективность организации работы самого франчайзи, под внешними – влияние факторов, находящихся вне сферы контроля франчайзи (например, восприятие бренда франчайзера местным населением). Для принятия решения о продолжении сотрудничества можно рекомендовать матрицу, представленную в Табл.2.

Таблица 2

Матрица принятия решения о продолжении сотрудничества с франчайзи

Эффективность организации работы франчайзи			
		Высокая	Низкая
Качество внешних факторов	Высокое	Продление договора с франчайзи	<ul style="list-style-type: none"> - Переподготовка франчайзи (если причины неэффективности могут быть устранены); - Смена франчайзи; - Выкуп франчайзером торговой точки и самостоятельное ведение бизнеса
	Низкое	<ul style="list-style-type: none"> - Продление договора с франчайзи, но с переносом торговой точки в более благоприятное место; - Непродление договора с франчайзи (если устранить негативное влияние внешней среды невозможно) 	Непродление договора с франчайзи, смена местонахождения торговой точки или уход с рынка

Важно помнить, что франчайзер должен непрерывно корректировать и пересматривать все элементы, связанные с развитием франчайзинговой сети. Те факторы, которые ранее способствовали ее расширению и привлекательности в глазах потребителей, могут привести к ухудшению ее имиджа в будущем из-за изменения предпочтений клиентов.

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ИНФОРМАЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ ЦЕН И ПОТЕНЦИАЛ СОХРАНЕНИЯ КРИЗИСА

Соколова Г.В.

Научно-Исследовательский Ядерный Университет МИФИ, г.Москва

Современные условия глобализации бизнеса, интернационализация финансового пространства и развитие транснациональных корпораций формируют новые возможности в управлении стоимостью компании. К наиболее ярким примерам в оптимизации бизнеса на основе ценообразования относятся вертикальная интеграция отдельных стадий производственного процесса и трансграничная интеграция, позволяющие перераспределять созданную стоимость и локализовать ее в сфере минимальных финансовых оттоков. В этих условиях, определение параметров экономической эффективности на основе цен, привязанных к конкретным предприятиям и продуктам, приводят к существенным искажениям, транслируя участникам рынка асимметричные сигналы, содержащие высокий потенциал риска.

Острота проблемы может быть проиллюстрирована с помощью данных, публикуемых международными организациями. В частности, исследования Pricewaterhouse Coopers, связанные с анализом экономических преступлений косвенно, но достаточно ярко иллюстрируют не только масштаб, но и динамику процессов. По данным отчета за 2014 г. жертвами экономических преступлений стали около 60% российских организаций, в т.ч. около четверти опрошенных респондентов пострадали от манипулирования данными бухгалтерской отчетности [2]. Особенно остро проблема искажения информации встает в периоды спада деловой активности: за 2007-2009 гг. доля респондентов, пострадавших от искажения финансовой отчетности и мошеннических действий на рынке, связанных с фиксацией цен в рамках картельных соглашений, увеличилась с 26 до 65% [3].

В условиях совершенного рынка распределение информации предполагает высокую степень равноправия субъектов, обеспечивая оптимизацию решений и эффективность взаимодействия. Однако современные экономические отношения далеки от теоретических построений и классической интерпретации источников получения доходов. Информационная рента, основанная на эксклюзивном праве на обладание и интерпретацию сведений и существенных фактов, на искажение индикаторов, доступных широкому кругу заинтересованных сторон становится одним из значимых источников дохода. Механизм его извлечения достаточно очевиден: информационная недостаточность относительно активов, обращающихся на рынке, порождает высокие риски принятия решений, которые в потенциале должны компенсироваться высоким уровнем доходности, сопровождающем этот актив. Более сложным вопросом является определение источников возникновения информационных искажений и определение масштаба их влияния на экономические показатели.

В рамках данной статьи остановимся коротко на выявлении некоторых явлений современного экономического механизма, свидетельствующих об усилении нерыночных тенденций, способствующих утрате системой цен индикативной функции: увеличении масштабов и роли финансового сектора, увеличении объема регулируемых цен.

Одним из наиболее ярких примеров асимметрии информации, заложенной в ценовые индикаторы, является финансовый сектор экономики, где процесс принятия решений построен на ожиданиях в большей степени, чем на рациональных критериях, преобладающих в реальном секторе, и менее жестких ограничениях в потенциальной динамике (реальные рынки ограничены платежеспособным спросом субъектов и разрыв номинальных и реальных оценочных показателей на этих рынках значительно ниже, чем в сегменте финансовых отношений). Современные финансы отражают не только сопровождение, обслуживание движения потоков в реальном секторе, но и спекулятивные ожидания, дестабилизирующие экономическую систему в целом. В частности, одним из основных источников последнего экономического кризиса стало наличие накопленных дисбалансов различного уровня и нарастающая диспропорция развития реального сектора экономики и финансовых рынков. При наблюдаемом в последнее десятилетие росте ВВП и промышленного производства в 2-6% годовых, динамика показателей финансового рынка исчисляется двузначными индексами. Это свидетельствует о перегретом характере финансовой сферы, образовании так называемых «пузырей», спровоцированных спекулятивными настроениями отечественных и зарубежных инвесторов. Падение ключевых индексов в ходе кризиса можно рассматривать не только как результат панических настроений, но и как объективное «списание виртуальной

стоимости», приводящее в соответствие реальные и номинальные показатели развития и косвенную характеристику масштабов асимметрии, выраженную в ценовых пропорциях.

Качественно иной процесс формирования асимметрии информации наблюдается в реальном секторе экономики. Здесь практически отсутствует влияние ожиданий на формирование уровней и соотношений цен, и ключевые пропорции определяются на уровне управления крупным корпоративным бизнесом. За рамками данного сообщения оставим вопросы регулирования цен на продукцию естественных монополий и государственных корпораций, составляющих значительный объем нерыночного сектора экономики и обратим внимание на трансфертное ценообразование, как деятельность, связанную с преодолением информационной прозрачности рынка.

В современной аналитике трансфертное ценообразование рассматривается в основном как инструмент оптимизации налогообложения, в в контексте конфликта интересов корпораций и государства. Посмотрим на трансфертные цены с точки зрения их способности выполнять функцию информационного носителя, адекватно отражающего экономические пропорции на микро и макро-уровне. Формально трансфертные цены отличаются от рыночных цен тем, что существуют между связанными подразделениями одной структуры, они формируют стоимость продукции, которая отражается в бухгалтерском и налоговом учете, определяют налоговые обязательства и финансовый результат деятельности.

Внешняя мотивация использования трансфертных цен - аккумуляция стоимости в тех звеньях вертикальной цепочки или в тех территориальных границах, где существуют наименьшие риски потери финансовых потоков в виде налоговых платежей. На уровне отдельных компаний процесс трансфертного ценообразования вписывается в систему оптимизации финансовых потоков. В настоящее время, трансфертные цены, занимающие все более весомую позицию в мировом товарообороте, позволяют локализовать видимую часть стоимости, воплощенной в цене, вне реальных пропорций отдельных звеньев в цепочке создания стоимости. Таким образом, меняется сущность цены – от категории, несущей информационный сигнал о пропорции обмена в условиях конкурентного рынка - к категории, формирующей мир, основанный на искажении информации.

Оценить масштабы воздействия трансфертных цен достаточно сложно. Традиционно, рассматривается развитие так называемых глобальных производственных систем, координируемых транснациональными корпорациями (по экспертным оценкам до 80% мировой торговли приходится на аффилированные структуры). Расширение сферы корпоративно регулируемого нерыночного сектора можно оценить по динамике прямых иностранных инвестиций, за последние годы возросших на порядок [1]. О существовании оптимизационных финансовых схем вне транснациональных корпораций может свидетельствовать, в частности, доля убыточных организаций в масштабе экономики страны. В России в течение последних лет этот показатель довольно устойчив на уровне 30% и может косвенно подтверждать значительные объемы перераспределения созданной стоимости между связанными звеньями производственных систем.

Сравнивая два сектора экономики, можно отметить, что дестабилизирующее воздействие локальных ценовых сигналов более масштабно в финансовой сфере, особенно на фондовом рынке. Однако в силу высокой волатильности рынка неизбежно выравнивание реальных и стоимостных пропорций через списание виртуальной стоимости в фазе кризиса. Функция цен, корректирующая пропорции и информационные сигналы близка совершенным рынкам. Соответственно в реальном секторе экономики состояние асимметрии менее выражено и очистительная роль кризиса практически отсутствует, т.к. ценовое регулирование более устойчиво. Корпорации организуют сегменты административно-командного ведения хозяйственной деятельности с планово-убыточными предприятиями.

Различное по интенсивности и динамике воздействия механизма цен, выравнивающего глобальные пропорции, порождает дополнительные дисбалансы между секторами экономики, сохраняя потенциал развития кризисов.

Список литературы

1. Доклад о мировых инвестициях. UNCTAD, World Investment Report 2013 http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf
2. На правильном пути. Российский обзор экономических преступлений за 2014 г. http://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf.
3. Экономические преступления в условиях экономического спада. Пятый всемирный обзор экономических преступлений. 2011 г. www.pwc.ru/forensic.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНАМИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Соколов А.А.

Московский государственный технический университет МИРЭА

Основополагающим элементом рыночного механизма является цена, которая представляет собой уникальное явление - в нем как в фокусе встречаются и пересекаются интересы отдельных людей, их групп и всего общества в целом [1]. Исходя из этого, сегодня очень важным является проведение анализа процесса формирования цены, поскольку благодаря ей обеспечивается согласование горизонтов всех участников рынка. В рыночных условиях, с одной стороны, цены на продукцию и услуги все чаще становятся индикатором их общественной полезности, отражая уровень потенциального удовлетворения запросов потребителей. С другой - цена на продукты отдельного предприятия косвенно характеризует уровень его производственных и сбытовых расходов, финансовые возможности, выбранную стратегию развития бизнеса. Такой дуализм сущности рыночных цен требует комплексного подхода к их формированию с учетом, как внутренних возможностей предприятия, так и его внешних угроз и преимуществ на рынке.

Таким образом, механизм ценообразования - это важная составляющая экономического механизма хозяйственной системы. Сочетание свободного ценообразования с государственным регулированием, поддержкой доходов товаропроизводителей и антимонопольным контролем; формирование равновесных цен под влиянием спроса и предложения - это составляющие механизма рыночного ценообразования [2]. Взвешенная ценовая политика призвана обеспечить соответствующий уровень рентабельности производства. Определение верхней и нижней границы цены, введение залоговых цен, дотации производителям, декларирование цен - основные направления государственного регулирования процесса рыночного ценообразования.

Необоснованное использование методов ценообразования или отказ от управления ценами влечет за собой отрицательные последствия. Исходя из этого, проблемы ценообразования в рыночных условиях являются важными и определяющими как для зарубежных, так и для отечественных предприятий, что в свою очередь обуславливает актуальность, теоретическую и практическую значимость проводимого исследования.

Концептуальные аспекты ценообразования, а также вопросы влияния на цены различных факторов рассматриваются в трудах как зарубежных, так и отечественных ученых и практиков. Однако, несмотря на имеющиеся наработки, выбор методик ценообразования в рыночных условиях является сложной методологической задачей, которая требует подробного научного обоснования, поэтому целью данной статьи является выявление особенностей ценообразования в рыночных условиях и формирование соответствующих предложений по совершенствованию данного механизма в деятельности хозяйствующих субъектов.

Ценообразование можно охарактеризовать как процесс установления (формирования) цены на товары, работы, услуги, который осуществляется на основе методологии. Методология ценообразования - это совокупность общих правил формирования цены, связанных преимущественно с макроэкономическими особенностями хозяйственной системы, а также с различными сферами ценообразования [3]. В связи с этим методологические принципы могут быть общими как для экономики в целом, так и для группы смежных отраслей, производств. Общие методические правила ценообразования определяются законодательными органами страны. Эти правила касаются перечня расходов, включаемых в себестоимость как расчетную основу цены, и порядка отражения в цене элементов прибыли. Важнейшими элементами методологии ценообразования являются принципы установления цен: научность, целевая направленность, непрерывность, единство ценообразования.

В условиях рынка преобладает децентрализованное ценообразование, которое функционирует на основе взаимодействия спроса и предложения. Другими словами практически не используется директивное планирование, а установление цен превращается в многоэтапный процесс, который находится под влиянием значительного количества факторов [5]. Рынок выступает в качестве основного регулятора, утверждение цен отсутствует, основой ценообразования становятся мировые цены. Определение цен проводится на уровне предприятия-производителя, а согласование их с потребителем осуществляется в момент заключения прямого договора или в момент акта купли-продажи. При свободных, рыночных ценах излишек доходов сначала отображается на уровне цен, затем происходит перераспределение прибыли, меняется направление вложений и, следовательно, устанавливается равновесие в экономике.

Не вызывает сомнения тот факт, что механизм рыночного ценообразования функционирует не изолированно, а в общем взаимодействии с другими элементами хозяйственной системы. Исходя из этого,

представляется ошибочным в процессе отражения общественных интересов и определения стимулирующего воздействия на общественное производство опираться только на ценовой механизм. Удовлетворение запросов и интересов общества при помощи цен, безусловно, очень важно. Однако во всей широте действенность механизма цен находит свое выражение только тогда, когда его функционирование объединяется и координируется со всеми элементами хозяйственной системы. Таким образом, рыночное ценообразование представляет собой систему целенаправленных мер экономического воздействия всех участников рынка на установление цен с целью обеспечения выполнения поставленных перед ними задач. Функционирования механизма рыночного ценообразования обусловлено следующими принципами:

- синтез интересов всех участников рынка;
- дополнение рыночного регулирования цен государственным регулирующим воздействием путем нормативно - правового обеспечения ценообразования;
- одновременное взаимодействие всех элементов рыночного механизма (спроса, предложения и цены) в процессе ценообразования;
- свободное волеизъявление продавцов (производителей) и покупателей (потребителей) товаров.

Формирование базовой рыночной цены товара является процессом, неотъемлемым от разработки товарно-рыночной стратегии. Довольно часто цена представляет собой один из критериев позиционирования [4]. Представляется, что успешное ценообразование в условиях рынка должно быть не конечным результатом, а непрерывным процессом, включающим в себя: сбор данных; проведение анализа и принятие оптимальных решений на основе имеющихся данных; расчет базовой цены и корректировку цены в рамках стимулирования сбыта. Довольно часто стратегии ценообразования не дают ожидаемого эффекта, так как они основываются на интуитивном подходе, а не на рыночном и внутреннем анализе.

Для ценообразования в рыночной экономике непосредственно на предприятии нужны определенные условия. Основными из них являются:

- экономическая самостоятельность;
- коммерческие условия деятельности;
- юридическая и экономическая защищенность;
- конкуренция на рынке;
- равновесие рынка.

Современная практика ценообразования имеет широкий арсенал методов определения цен на конкретные виды продукции. По мнению автора, в процессе установления цены в рыночных условиях, которая рассчитывается с использованием соответствующих методов, необходимо определить возможный диапазон ее формирования, оптимизировать ее значение по шкале «ценность-затраты», оценить уровень коммерческого риска, проверить соответствие определенному типу ценовой политики предприятия.

Одна из основных проблем в процессе разработки стратегии ценообразования - это необходимость согласования как внешних интересов - «продавец - потребитель, производитель - продавец, производители - конкуренты, продавцы- конкуренты», так и внутренних. Чаще всего, внутренние противоречия возникают между финансовыми, производственными и маркетинговыми службами уже в компании [6]. При установлении цен в рыночных условиях главной целью для финансовых служб является повышение доходности, тогда как для маркетинговых - увеличение рыночной доли. Достичь таких целей одновременно практически невозможно, и в данном случае уже возникает необходимость компромисса, где альтернативой становится повышение долгосрочной рентабельности. Понятно, что только совместное участие специалистов по финансам и маркетингу в разработке стратегии ценообразования в условиях рынка позволит обеспечить успех в достижении поставленной цели.

Следует также отметить, что в рыночных условиях уровень цен определяется множеством внутренних и внешних факторов.

К основным внутренним факторам относятся: виды товаров, которые производятся (продукция производственно - технического назначения, потребительские товары, услуги); расходы предприятия; цели; размер (крупные предприятия являются ценовым лидерами); особенности производственного процесса; жизненный цикл товара; мобильность производственного процесса; доля рынка, которую занимает предприятие; положение конкурентов; география и структура распределения продукции и т.д.

К основным внешним факторам относятся: структура рынка, на котором предприятие продает свой товар; экономическая самостоятельность предприятия; политическая стабильность страны - производителя и государств, где осуществляется сбыт продукции предприятия; экономическая среда; эластичность спроса по цене, которая является мерой чувствительности спроса на изменение цен [7].

Любое предприятие в условиях рынка должно иметь упорядоченный механизм определения цены на производимую им продукцию или услуги. Автор предлагает использовать следующую методику установления цен, которая отвечает всем рыночным требованиям и позволяет определить адекватную и объективную цену (см. Рисунок 1).

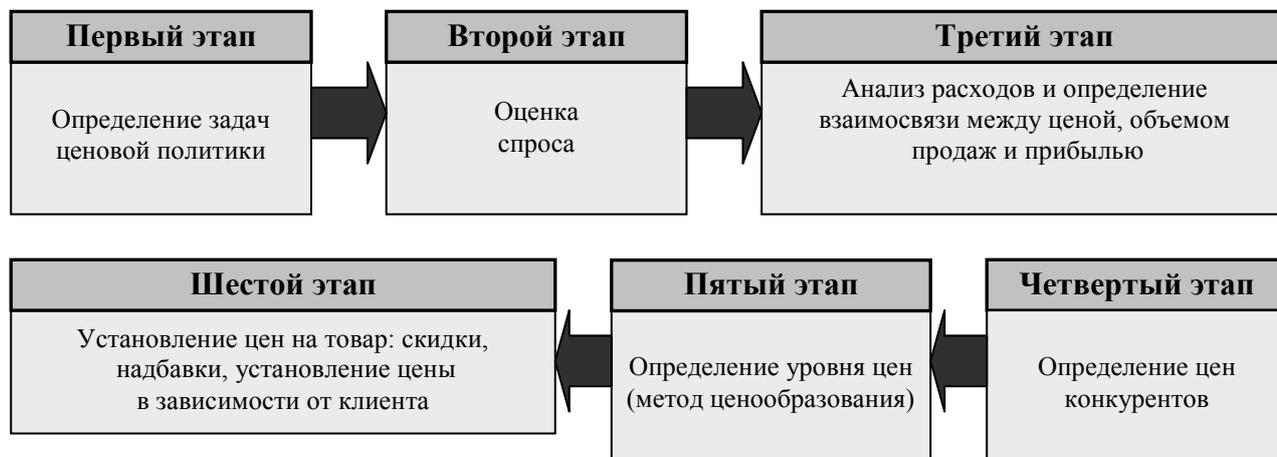


Рис.1. Методика определения цены в условиях рынка

Существуют различные методы ценообразования, которые в экономической теории классифицируются по двум укрупненным группам: затратные и маркетинговые. Рынок влияет на производителя и заставляет его корректировать цену различными способами и инструментами, поэтому для установления рациональной цены, как для продавца, так и для покупателя рекомендуется использовать маркетинговые методы наряду с затратными, которые образуют новую группу методов – рыночные. Главной особенностью группы рыночных методов является противоположность расчета цены по сравнению с расходными методами, ориентирами являются спрос, уровень конкуренции, восприятие ценности товара.

Так, можно выделить восемь ключевых приемов, наиболее эффективных в рыночных условиях:

1. Метод установления долговременных и гибких (flexible) цен. Предприниматель может изменять цену на товар в зависимости от времени или места продажи, или определить стандартную цену, но при этом поменять качество продукта.
2. Метод установления цены по сегментам рынка. Смысл данного метода - цены отличаются по сегментам рынка, в основном по потребительскому сегменту.
3. Психологический метод. При использовании данного метода производитель принимает во внимание психологию покупателя.
4. Метод ступенчатого дифференцирования. Предприятием определяются такие интервалы между ценами, в пределах которых потребительский спрос изменяться не будет.
5. Метод перераспределения ассортиментных расходов. Акцент делается на многообразии ассортиментного ряда одинакового продукта, что приводит к незначительным расходам при существенном повышении цен.
6. Метод перераспределения номенклатурных затрат. Производитель заранее устанавливает невысокую цену на основной товар, но, в тоже время, ставит более высокую на сопутствующие ему продукты.
7. Метод франкирования. Франкирование – включение в платы за перевозку товара от продавца к покупателю в цену. Цена складывается из себестоимости товара, реальных транспортных издержек и прибыли.
8. Метод скидок. Целью использования данного метода является стимулирование сбыта продукции. Скидки могут предоставляться как вследствие количества купленного товара, так и за предшествующую оплату.

Одним из направлений совершенствования механизма ценообразования в условиях рынка является использование возможностей моделирования социально-экономических процессов.

Подводя итоги проведенного исследования, отметим следующее. Рыночные условия хозяйствования требуют упорядочения системы ценообразования. Она должна соответствовать законам рыночной экономики. Предприятиям в подобных условиях предоставлены широкие возможности в формировании цен на товары, услуги. Субъекты хозяйствования реализуют свою продукцию по ценам и тарифам, устанавливаемым

самостоятельно или на договорной основе. Рыночные отношения требуют перехода к новым методам ценообразования, которые основаны на законах рынка. Выбор методов ценообразования зависит от принятой предприятием маркетинговой стратегии, а также от таких факторов, как: вид и характеристика товара, рыночная конъюнктура, состояние предприятия в отрасли. В процессе исследования автором предложена методика определения цены в условиях рынка, состоящая из шести этапов. Также установлено, что наибольший эффект и достижение рационального уровня цен можно достигнуть в процессе комбинированного использования различных методик ценообразования, основанных на затратном и маркетинговом подходах.

Список литературы

1. Шабалов И.П., Бараков Р.В., Бродов А.А., Казакова Т.И. Согласованная формула цены – бесконфликтное решение уровня цен на продукцию // Нефть, газ и бизнес. - 2012. - №7. - С. 53-59.
2. Мунасыпов А.М. Отечественный и зарубежный опыт исследования механизма ценообразования // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. - 2013. - №34. - С. 39-46.
3. Лабзунов П.П. Принципы управления ценами в современной экономике // Микроэкономика. - 2012. - №6. - С. 7-12.
4. Ясенев В.В. Управление ценообразованием как важнейшим инструментом конкурентоспособности предприятия // Вестник Университета (Государственный университет управления). - 2013. - №12. - С. 208-210.
5. Каваццони Х. Использование стоимостных методик в процессе принятия решений по ценообразованию // Экономика. Бизнес. Банки. - 2013. - Т. 4. - С. 23-34.
6. Якунина А.В. Ценообразование как фактор обеспечения финансовой устойчивости коммерческой организации // Наука и общество. - 2012. - №4. - С. 87-91.
7. Вардугина М.В. Ценообразование в современной экономике // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2013. - №11. - С. 101-105.0,36 печатных листов

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ

РАЗРАБОТКА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Деминцева А.В

ССЭИ РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Саратов

Маркетинг (от англ. marketing – продажа, торговля на рынке) как понятие представляет собой организационную функцию и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления ценностей покупателям и управления взаимоотношениями с ними с выгодой для организации [2].

Маркетинговая деятельность состоит в создании реального спроса, в побуждении потребителей к приобретению товара, в формировании и внедрении реальных программ действий предприятия. Основным принципом маркетинга является ориентация на потребителей и их запросы, их формирование и максимальное удовлетворение.

Реализация данного принципа во всех сферах деятельности организации осуществляется посредством менеджмента, а именно путем планирования, организации, мотивации и контроля.

Важной специфической особенностью современного российского маркетинга становится функциональное направление деятельности российского бизнеса. Лишь небольшому числу предприятий доступен маркетинг, который ориентирован на удовлетворение потребительского спроса. Помимо этого, в малых городах и отдаленных районах страны данная ситуация связана с низкими доходами основной массы потребителей.

Маркетинг предприятий молочной промышленности можно считать системой организации и управления всеми сторонами деловой активности предприятий, направленных на экономически эффективную производственно-сбытовую деятельность, ориентированную на удовлетворение спроса и расширение доли рынка, формирующую целостный технологический процесс исходя из целей и стратегических задач предприятия.

Выделяют следующие особенности такого маркетинга:

1. Маркетинговая служба связана с товаром первой жизненной необходимости. Следовательно, необходимо своевременно, в нужном объеме и ассортименте, с учетом возраста, пола, национальных традиций, состояния здоровья потребителей удовлетворять их нужды и интересы.
2. Несовпадение рабочего периода и периода производства.
3. Производство молочных продуктов определяется основным средством и предметом производства – скотом и землей с их разнокачественностью и интенсивностью использования.
4. Многообразие форм собственности в системе агропромышленного комплекса.
5. Высокая восприимчивость, адаптивность, самоорганизация и самоуправление системы «молочного» маркетинга по сравнению с другими видами маркетинга.

В современных непростых экономических условиях главной проблемой на молочных предприятиях остается сбыт продукции и его устойчивость. Повышение производства высококачественного продовольствия российскими производителями приводит к росту жизненного уровня населения, увеличению конкурентоспособности товаров на внутреннем и мировом рынках.

Это стало характерным и для рынка цельного молока и молочных продуктов. Почти все предприятия молочной промышленности уже ощутили нужность и важность маркетинговых исследований молочного рынка: определения тенденций рынка, изменения цены на молочную продукцию, прогнозирования спроса, соответственно, и будущего своего предприятия в целом.

Таким образом, маркетинговый мониторинг молочного комплекса целесообразно трактовать как систематический сбор, отображение и анализ данных по различным аспектам маркетинговой деятельности субъектов молочного комплекса в соответствии с определенными целями [3].

В условиях реорганизации рынка и расширения организациями своих производственных мощностей наиболее важную роль приобретает сбыт продукции. Производители вынуждены не только уделять внимание внутренним факторам организации, но и формировать и прогнозировать стратегии (план) своего поведения, иметь способность реагировать на внешнюю среду. Современный анализ ситуации отражает то, что большинство предприятий вместо организации единого комплекса разрушили иерархическую систему взаимосвязанных стратегий, рассматривая каждый ее уровень в отдельности:

- общую корпоративную стратегию;
- индивидуальные стратегии для всех подразделений предприятия;
- стратегию развития каждого рынка или товара.

Проблема «выживания» предприятий обусловила актуальность инновационных процессов и присутствия опыта системного решения проблем менеджмента в рамках всего бизнес-процесса, а не отдельных его составляющих [4].

Инновационное стратегическое управление сбытом позволит организациям работать в определенном направлении, образовывать долгосрочные экономические связи, живо реагировать на изменения окружающей среды, держать товарные позиции и объемы сбыта на определенном уровне, формировать конкурентные преимущества. Разработка маркетинговой стратегии выступает одним из перспективных направлений развития региональной молочной промышленности.

В рамках определения понятия сбыта устанавливаются три главных компонента сбыта молочной продукции:

- определение только той сферы, которая принадлежит к деятельности товаропроизводителей и никому более;
- продажа выпускаемой продукции с ориентацией на целевой сегмент;
- деятельность по разработке каналов распределения.

Одним из условий формирования стратегии сбыта выступает проведение маркетингового исследования состояния рынка молочной продукции в ходе которого получают информацию о реальных и потенциальных потребителях, структуре ассортимента, ценовой политике, эффективности работы имеющихся каналов сбыта, способов продвижения продукции и т.д.

Важной проблемой сбыта многих местных предприятий молочной промышленности является слабое установление предпочтений покупателей молока и молочной продукции. Анализ потребителя – одна из главных

составляющих сбытовой политики такого предприятия. Понимая потребности и предпочтения покупателя, можно сформировать наиболее правильную позицию продукта, что дает возможность выделить его на фоне конкурентов и в результате получить дополнительную долю рынка, а, соответственно, и прибыль.

Таким образом, маркетинговая стратегия управления предприятием молочной промышленности должна быть нацелена не только на финансовую составляющую товарного рынка, но и на анализ потребительских предпочтений.

Система показателей ориентирована на проектирование и осуществление эффективного менеджмента, который обеспечивает достижение стратегических целей, появляющихся из видения инновационного развития организации в четырех взаимосвязанных главных направлениях:

1. Финансы;
2. Потребители;
3. Внутренние процессы;
4. Обучение и развитие.

Взаимосвязь этих направлений показана на Рисунке 1 [1].



Рис.1. Четыре направления системы сбалансированных показателей

В соответствии с таковой системой показателей возможно оценивание маркетинговой стратегии с разных сторон развития производственно-предпринимательской деятельности.

В силу специфики и важности молочной продукции необходим рост производства и продвижения функциональных и лечебных товаров, содержащих большее количество кисломолочных бактерий и витаминов, обладающих полезными свойствами. В целях снижения издержек должна присутствовать полная переработка сырья.

Маркетинговая стратегия предприятия молочной промышленности должна строиться на изменении ассортимента продукции, формировании каналов сбыта, а также товарной и ценовой политики предприятия.

Список литературы

1. Масалитина Е.С. Разработка сбалансированной системы показателей реализации стратегии пищевой промышленности / Е.С. Масалитина // Власть и управление на Востоке России, 2007. №1 (38). С. 37–42.
2. Основы маркетинга / Суркова Е.В.– Ульяновск: УлГТУ, 2007.– 152 с.
3. Таныгина Е.А. Формирование эффективной маркетинговой стратегии субъектов мясо-молочного подкомплекса регионального АПК / Е.А. Таныгина // Современные проблемы науки и образования, 2012. №5. С. 261–269.
4. Цветаева А.А. Экономические подходы к управлению сбытом на предприятиях молочной промышленности / А.А. Цветаева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета, 2009. №7 (57). С. 88–91.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДЕТСКИХ ТОВАРОВ

Щербелева А.А., Саямова Я.Г.

Самарский государственный экономический университет, г.Самара

Современный предприниматель, занимающийся торговой деятельностью, должен четко понимать, что один из факторов успеха его бизнеса – это отслеживание, анализ и прогнозирование конъюнктуры рынка того товара, на котором он специализируется.

Рынок детских товаров в России очень разнообразен и включает в себя несколько укрупненных товарных групп, внутри которых огромное число конкретных товарных позиций. На Рисунке 1 представлена структура продаж на российском рынке детских товаров в 2013 году.

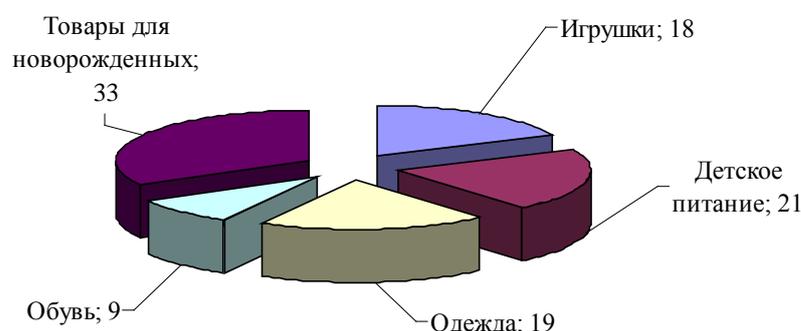


Рис.1. Структура продаж российского рынка детских товаров в 2013 г. [1]

Данные Рисунка 1 свидетельствуют о том, что в общем объеме продаж более 30% составляют товары для новорожденных, поскольку государственные программы, направленные на увеличение рождаемости, в последние несколько лет позволили достичь поставленной цели и спрос на данную группу товаров резко возрос.

Главными критериями развития рынка детских товаров считаются рождаемость в стране, уровень потребления товаров для детей и доходы взрослого населения страны. Для рынка товаров для новорожденных самым значимым критерием развития является именно рост рождаемости в стране.

Численность постоянного населения Самарской области на 1 января 2014 года по предварительной оценке составила 3210,7 тыс. человек. Число родившихся, по сравнению с прошлым годом, увеличилось на 1,5 процента (Табл.1).

Таблица 1

Показатели рождаемости населения в Самарской области за 2012 – 2013 гг.

Группа населения	2013 г.	2012 г.	Прирост(+) Снижение (-)	На 1000 человек населения	
				2013 г.	2012 г.
Новорожденные, чел.	39560	38989	+571	12,3	12,1

Источник: Самарастат

Таким образом, благодаря государственной поддержке молодых семей и введению программ «Материнский капитал» и программ по ипотеке происходит рост спроса на рынке детских товаров. Однако очень сложно прогнозировать сохранение данной тенденции в связи с завершением данной программы в 2016 году. Следует отметить, что оборот рынка обеспечивается за счет того, что одежда для детей, игрушки и обувь требуют постоянного обновления, поэтому спрос на детские товары не имеет прямой зависимости от цен и уровня дохода семьи.

Каждый вид товара имеет свою специфику. Например, «игрушками» называют не только товары для детей от 0 до 18 лет, но и компьютерные игры. Существуют также виды игрушек, которые дарят взрослым как сувениры (например, большие мягкие медведи, зайцы и т.д.). До сих пор идут споры о возрастных границах рынка детских товаров. Наиболее часто встречается деление на рынок товаров для новорожденных (от 0 до 3 лет): кровати, коляски подгузники, смеси, товары для кормления, одежда. А верхними границами детского возраста считается возраст совершеннолетия – 18 лет.

Важной особенностью рынка детских товаров является целевой потребитель, поскольку решение о покупке, как правило, принимают родители, а продукт «потребляют» дети. Это касается, прежде всего, возрастного сегмента от 0 до 3 лет. Но чем старше ребенок, тем он больше включается в процесс выбора товара.

Для исследования современного рынка детских товаров могут быть использованы различные методы маркетинговых исследований. Практики рынка детских товаров с каждым годом все более активно осуществляют взаимодействие, используя как возможности полевых, так и кабинетных исследований. Динамичное развитие рынка детских товаров в России сопровождается развитием реальных и Интернет-площадок, на которых проходит обсуждение современных тенденций и разработка инструментов управления деятельностью предприятий с учетом изменения предпочтений родителей и детей.

Так, ежегодным в России стал форум «Секреты детского маркетинга», собирающий профессионалов в этой области. В 2014 году прошел четвертый форум, в рамках которого участники обсудили, каким будет новый и особенно требовательный потребитель будущего, как строить с ним коммуникации, что должно быть заложено в бренд детского товара для успешного продвижения на рынке.

Возможности для понимания конъюнктуры рынка детских товаров и наиболее эффективных систем взаимодействия на нем представляет конференция Kids Startups, на которой встречаются эксперты рынка электронной коммерции и те, кому важно понимание направлений его развития.

Главным критерием при выборе товаров для детей у родителей остается критерий безопасности. Однако еще одна тенденция, требующая пристального внимания компаний-производителей и ритейлеров, заключается в том, что все в большей мере родителями востребованы игрушки, которые позволяют «освободиться» от ребенка на время игры, то есть исключить потребность ребенка во взрослом на этот момент.

Данная тенденция сформировалась под воздействием усложнения ритма жизни родителей и запросов общества в обеспечении семьи доходом. К сожалению, можно говорить о том, что этот фактор является негативным, с точки зрения воспитания и развития ребенка, поскольку, вовлекаясь в совместный процесс игры, ребенок быстрее обучается и кроме этого развивает свои коммуникативные способности. В свою очередь, взаимодействие «предмет - ребенок» без участия взрослых, приучает ребенка к самостоятельности, но не имеет таких характеристик в аспекте развития личности и коммуникаций.

Кроме того, ребенок быстро растет и потребности в товарах меняются. Например, детское питание требуется в среднем 12 - 18 месяцев, подгузники - около полутора лет. А такие товары как коляска, манеж, кровать приобретаются один раз. Таким образом, потребительская лояльность, выражающаяся в повторных покупках товаров определенной марки, имеет ограниченный характер.

Специфично для этого рынка и большое разнообразие каналов продаж. Товары для детей представлены не только в специализированных детских магазинах, но и в аптеках, в магазинах косметики и бытовой химии, в торговых центрах, в неспециализированных магазинах, в супер- и гипермаркетах, в неорганизованной рознице и даже на рынках. При этом детский ассортимент для большинства перечисленных каналов продаж является лишь сопутствующим и имеет ряд ограничений.

Для большинства молодых мам (родителей) поход в магазин возможен только в том случае, когда можно взять малыша с собой. Поэтому никаких затруднений не возникает, если в магазине имеется специальная комната для этих целей, где ребенка можно покормить и перепеленать. Продажа товаров для детей через сеть Интернет является очень перспективным направлением на рынке детских товаров. Это очень удобно, так как покупки можно производить в спокойной неторопливой обстановке прямо из дома, цены на товары могут быть ниже рыночных, существуют совместные закупки. Во многих Интернет-магазинах предполагается доставка покупки прямо до двери, что очень удобно для современных мам, которые с грудными детьми становятся менее мобильными. Кроме того, товары в интернет-магазине бывают эксклюзивными.

В этом году объем рынка детских товаров в офлайне достиг 320 млрд. руб. И самую большую долю рынка занимают одежда и игрушки (по 28% на каждый сегмент), 23% приходится на товары для новорожденных, 12% - на книги, 9% - на обувь. Рынок детских товаров в онлайн вырос до 29,8 млрд. руб. (около 7% от всего оборота детских товаров сейчас, но потенциально онлайн-продажи вырастут до 15-20% от общего объема продаж) [1].

Факторами роста на перспективу станут следующие: возможность купить товары в любое время, не выходя из дома, рост средних доходов на ребенка (сейчас расходы на ребенка составляют от 1000 до 3 000 рублей в месяц) и экспансия крупных сетей в регионы.

Кроме того, на рост покупок детских товаров через интернет влияют высокая лояльность клиентов и их желание экономить, но приобретать для своих детей качественные товары известных брендов. Именно этот фактор конкурентоспособности предлагают своим потребителям предприниматели, занимающиеся электронной коммерцией. Рынок онлайн-продаж детских товаров растет на 25-30% [2].

Уровень сервисного обслуживания и высокая квалификация торгового персонала и его предупредительное отношение к покупателям также позволяют заслужить лояльность молодых и потенциальных родителей. В целом, на рынке товаров для детей увеличилось число компаний, которые оказывают услуги, выделяя их в качестве целевой аудитории и оказывая им те или иные виды услуг. У родителей появляется свободное время, и они могут использовать его на свое усмотрение. Например, детские развивающие и обучающие клубы формируют доход не только себе, но и торговым предприятиям, находящимся неподалеку от клуба.

Еще одной особенностью современного рынка детских товаров является появление такой категории родителей, которая воспринимает траты на своего ребенка как инвестиции в будущее, которые через определенное время должны принести отдачу. Поэтому сегодня на рынке доминируют товары, обладающие полезными, обучающими и развивающими свойствами.

Из последних тенденций можно отметить конкуренцию между универсальными сетевыми магазинами детских товаров в сегменте детской одежды и фирменными магазинами известных брендов. Многие магазины, например, такие как зарубежные «H&M» или «Zara», российские «GloriaJeans», «Sela», «Oodji» запускают детские линии одежды и организуют в своих магазинах специальные зоны продаж детских товаров. Например, компания «Oodji» запустила в 2012 году линию одежды «OodjiKids».

Таким образом, к современным тенденциям на рынке детских товаров можно отнести:

1. Увеличение спроса на товары для новорожденных;
2. Рост числа компаний, оказывающих услуги, ориентированные на детей в качестве целевой аудитории (парикмахерские, стоматологии, кафе, развивающие клубы);
3. Увеличение доли Интернет-магазинов как канала продаж товаров для детей;
4. Расширение ассортимента известных брендов одежды товарными линиями для детей различного возраста;
5. Траты на ребенка – инвестиции в будущее; родители готовы тратить еще больше.

Список литературы

1. Ассоциация предприятий индустрии детских товаров. <http://www.acgi.ru>
2. Самарстат. <http://samarastat.gks.ru>

СОВРЕМЕННЫЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК И ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ НА НЕМ

Фомина Т.С.

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Сегодня Фармацевтический рынок представляет собой один из наиболее быстро развивающихся рынков в России и во всем мире. Этому способствует, в том числе и изменение мировоззрения населения в отношении своего здоровья. Участились случаи самопомощи и само профилактики по отношению к своему здоровью. Как следствие увеличилось число обращений потребителей лекарственных средств в аптеки. Под воздействием активных рекламных кампаний производителей лекарственных препаратов увеличивается потребление товаров аптечного ассортимента, тем самым делая фармацевтический рынок перспективной и быстрорастущей частью экономики.

2013 год был первым годом реализации государственной программы «Развитие здравоохранения Российской Федерации до 2020 года» и других, разработанных в соответствии с указами Президента Российской Федерации стратегий. Путь развития страны в данной области выбран, и нам остается наблюдать за ходом реализации программ и оценивать их влияние на фармацевтический рынок России.

По итогам 2013 года Россия заняла 7 место среди фармрынков мира. Объем фармрынка России в 2013 году составил 1 045 млрд руб. (с НДС) в ценах конечного потребления, что на 14% больше чем показатель 2012 года. По темпам роста Россия показывает третье значение. Российский фармацевтический рынок остается импортоориентирован. 75% лекарств в денежном выражении, которые потребляются населением, производятся за рубежом. Поэтому первые места в рейтинге производителей занимают иностранные компании: NOVARTIS, SANOFI-AVENTIS. На третьей строчке стоит ФАРМСТАНДАРТ — единственный отечественный производитель в ТОП-20 ведущих игроков на фармрынке России.

Для аптечной розницы отмечены сделки по слиянию и поглощению, причем участниками сделок являлись ведущие игроки на аптечном рынке. Также мы наблюдаем возникновение новой формы сотрудничества - альянсы и оказания услуг по управлению. Лидирующую позицию по итогам года заняла сеть Ригла, на второе место вышла сеть Доктор Столетов (за счет объединения с сетью Озерки), третье место занимает Имплюзия. Совокупная доля трех ведущих дистрибуторов в общем объеме рынка достигает 7,3%. Объем импорта ГЛС в Россию в 2013 г. составил 14,9 млрд долл., что на 4% выше аналогичного показателя в 2012 году. По прогнозу DSM Group, российский фармацевтический рынок вырастет в 2014 году на 13% в рублях и достигнет 1 180 млрд руб. Объем импорта ГЛС в Россию в 2013 г. составил 14,9 млрд долл., что на 4% выше аналогичного показателя в 2012 году.

Сегодня одиночные аптеки и аптечные киоски вытесняются крупными сетями. В Табл.1 выполнен SWOT-анализ для сравнения сетевой и несетевой формы аптечного бизнеса.

Таблица 1

SWOT- анализ аптечных сетей в России.

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Единый товарно-финансовый поток <input type="checkbox"/> Централизованная система управления <input type="checkbox"/> Единая маркетинговая стратегия <input type="checkbox"/> Единый имидж (фирменный стиль оформления аптек, унифицированный подход к обслуживанию посетителей) <input type="checkbox"/> Сила в переговорах с поставщиками <input type="checkbox"/> Меньшие издержки при оснащении отдельной аптеки 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Экспансия в регионы <input type="checkbox"/> Скидки от дистрибуторов <input type="checkbox"/> Возможность появления нового препарата сразу в многих аптеках <input type="checkbox"/> Рекламные акции сразу во всех аптеках сети <input type="checkbox"/> Повышение профессионального уровня персонала, тренинги

Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Непривлекательность открытия аптек в маленьких населенных пунктах <input type="checkbox"/> Отсутствие индивидуального подхода к покупателям <input type="checkbox"/> Недостаточная гибкость 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Возможные попытки крупных дистрибуторов и государства влиять на сети <input type="checkbox"/> Высокая «текучка» кадров <input type="checkbox"/> «Обезличенность» услуг <input type="checkbox"/> Покупка сетей иностранными сетями и инвесторами

Таблица 2

SWOT-анализ несетевых аптек

Сильные стороны	Возможности
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Руководство имеет возможность самостоятельно принимать решения <input type="checkbox"/> Свобода в выборе поставщиков <input type="checkbox"/> Возможность быстрого реагирования на запрос потребителей 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Быстрая реакция на тенденции рынка <input type="checkbox"/> Открытие аптек в супермаркетах <input type="checkbox"/> Открытие аптек в небольших населенных пунктах
Слабые стороны	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Нет возможности экономить на объемах поставок, меньший размер скидок 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Финансовая уязвимость <input type="checkbox"/> Ценовая и ассортиментная конкуренция с

<input type="checkbox"/> Большая вероятность попадания в продажу фальсифицированных товаров <input type="checkbox"/> Относительно скромные финансовые возможности	сетевыми аптеками <input type="checkbox"/> Привлекательность сетевых аптек для молодых, а также высокопрофессиональных провизоров
--	--

Проведенный анализ показал, что у каждой из форм организации есть свои преимущества и недостатки, в результате чего оба типа предприятий продолжают развитие на фармацевтическом рынке и в перспективе.

Для того чтобы быть первыми, каждая фармацевтическая компания имеет свою модель построения бизнеса, которая характеризуется следующими параметрами:

1. Большое количество аптечных точек на душу населения, как следствие, конкуренция за посетителя;
2. Наличие различных моделей ценообразования;
3. Дисконтные системы;
4. Наличие различных подходов к формированию ассортимента;
5. Различные форматы обслуживания клиентов;
6. Удобство в совершении покупки (фармацевтическая справка, эквайринг);
7. Рекламная кампания.

Что движет посетителем при выборе аптеки. В первую очередь можно выделить удобство расположения и цены. Следующим пунктом идет ассортимент. Людей с малым доходом наличие широкого выбора лекарственных средств не имеет значение. Для него важна цена.

Что есть конкуренция?

В ст. 4 ФЗ № 135 от 14.07.2006 “О защите конкуренции” записано: “Конкуренция – это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке”.

В аптечном бизнесе очень важно, чтобы работали профессионалы. Также нужно учитывать тот факт, что поведение сегодняшнего и завтрашнего покупателя непрерывно изменяется. Он становится более требователен к обслуживанию, к ценам. Это также усложняется высокой конкуренцией в данной сфере бизнеса. В связи с этим сотрудников непрерывно обучают на тренингах, курсах по повышению квалификации, тем самым адаптируя сотрудников к требованиям и ожиданиям.

В розничном фармацевтическом рынке выделяются два вида ценностей, которые важны для потребителя:

1. Базовая ценность - это потребительские ценности характеризующиеся показателями качества лекарственных препаратов, надежности аптечной компании, патентная защита, безопасность лекарственных препаратов;
2. Дополнительная ценность – к ним можно отнести качество обслуживания, возможность выбора и другие, которые потребитель получает при оказании ему фармацевтической помощи. Также не менее важна ценовая политика компании.

Как и в любых других сферах бизнеса на фармацевтическом рынке существует ряд своих проблем. Одна из них это отсутствие квалифицированного фарм персонала.

Особенности фармацевтического бизнеса накладывают существенные ограничения на привлечение специалистов без профильного (фармацевтического или медицинского) образования. В то же время многие востребованные в этой сфере профессии являются относительно новыми и еще не нашли своего отражения в учебных программах.

Фактически, основным источником молодых специалистов для данной отрасли выступают медицинские вузы, поэтому в последнее время многие компании начинают налаживать связи с учебными заведениями, брать сотрудников без опыта и проводить обучение в рамках стажировок. Недостаток кандидатов с бизнес-образованием компенсируется снижением требований к наличию высшего профильного - компании готовы брать людей со средним медицинским или фармацевтическим образованием.

Высокий уровень торгового обслуживания покупателей аптек зависит не только от широты представленного в аптеке ассортимента, удобного для покупателя устройства торгового зала, грамотной выкладки товара и рационального использования средств внутренней и внешней рекламы. Высокий уровень торгового обслуживания, в первую очередь, обеспечивается за счет эффективной работы коллектива аптеки, в частности, работников первого стола. Именно фармацевты и провизоры, занимающиеся непосредственно обслуживанием покупателя, являются «лицом организации», и именно их отношение к процессу торгового обслуживания во многом определяет, понравится ли покупателю данная аптека, станет ли он постоянным

покупателем. Идеальный работник первого стола аптеки в общении с посетителем помимо своих профессиональных навыков должен обладать качествами психолога, эксперта, врача и актера, только на последнем этапе должен быть продавцом.

Поэтому существует необходимость в мотивации сотрудников. Мотивация в общем смысле - это совокупность движущих сил, побуждающих человека к трудовой деятельности для достижения личных целей и целей организации. Например, это может быть:

1. Введение материального стимулирования персонала, направленное на повышение товарооборота компании за счет активных продаж (высокого среднего чека и др.):
 - 1.1. Введение помимо базовой оплаты труда премиальной оплаты, основанной на фактических результатах труда коллектива аптеки за отчетный период (месяц);
 - 1.2. Мотивация фармацевтов к росту личных продаж путем улучшения качества торгового обслуживания, награждая лучших бонусными выплатами по итогам работы за отчетный период (квартал);
2. Введение системы нематериального стимулирования труда работников аптек направленной на рост уровня торгового обслуживания покупателей:
 - 2.1. Использование таких средств психологического стимулирования, как вынесение руководителем похвалы, благодарности, замечания, выговора и пр.;
 - 2.2. Вручение руководителем символических подарков, сувениров на общем собрании работников тем сотрудникам, которые демонстрировали наиболее высокий уровень торгового обслуживания покупателей, конкурс среди работников ТОП продавец (поощрение в виде путевок и т.д.);
 - 2.3. Организация дополнительного обучения работников в области покупательской психологии и торгового обслуживания путем проведения внутрифирменных тренингов, бесед, деловых игр.

В борьбе за лидерство каждая фармацевтическая компания отработывает и выявляет потребности своих потребителей, насколько возможно максимально, предлагая максимальный выбор качественной продукции по приемлемым ценам, создавая различные бонусные программы, постоянно повышает уровень обслуживания и делая покупку более удобной за счет использования различных форм оплаты. Вполне возможно, что использование в максимальном размере всех вышеперечисленных факторов может являться залогом успеха.

Список литературы

1. Мониторинг фармацевтического рынка - <http://www.dsm.ru/>
2. Маркетинговые услуги, исследования, анализ рынка - medpred.ru/ims-health.html
3. Фармацевтический вестник - <http://www.pharmvestnik.ru>

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РСО-АЛАНИЯ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Бериева К.Ю

Владикавказский филиал ФГОБУ ВПО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
факультет "Экономика и управление" специальность Экономист, 4 курс, группа ВПО

Деятельность малого и среднего предпринимательства оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие республики: создает конкурентную рыночную среду, обеспечивает занятость населения,

наполняемость бюджета налоговыми и неналоговыми доходами, самозанятость граждан. Поэтому проблемы развития малого бизнеса сегодня обозначены как наиболее острые в развитии реального сектора. Причем, основой этих проблем являются их финансовые аспекты. На пути к финансированию малого бизнеса возникает масса проблем, связанных с эффективной законодательной базой, значительной налоговой нагрузкой, ограниченностью финансовых средств и т.д. Как для всей экономики государства в целом, так и для каждого гражданина в отдельности эта деятельность в равной степени важна.

Отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Республики Северная Осетия-Алания, органами местного самоуправления в сфере развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, определяет виды и формы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.[1]

Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих соответствующую инфраструктуру включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку таких субъектов и организаций, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, и иные формы поддержки, установленные нормативными правовыми актами Республики Северная Осетия-Алания.[2]

Всем эти занимаются четыре соисполнителя (участника) программ, которые находятся в РСО-Алания, а именно:

1. *некоммерческая организация "Фонд поддержки предпринимательства"* (участник программы). Этот фонд не оказывает финансовую поддержку. В его задачи входит: предоставление юридических, бухгалтерских, информационных услуг, организация различных ярмарок.
2. *некоммерческая организация "Фонд микрофинансирования малых и средних предприятий Республики Северная Осетия-Алания"* (участник программы). Предоставление денежных средств (от 50 тыс. до 1 млн.) под 10% годовых без пролонгации тем индивидуальным предпринимателям, которые действуют на рынке не менее 3-х месяцев.
3. *некоммерческая организация "Гарантийный фонд Республики Северная Осетия-Алания"* (участник программы).
4. *государственное бюджетное учреждение Республики Северная Осетия-Алания "Бизнес-инкубатор ИТ-парк Алания"* (участник программы). Бизнес-инкубатор - организация, созданная для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности (до 3 лет), осуществляемой путем предоставления в аренду помещений и оказания необходимых для ведения предпринимательской деятельности услуг, в том числе консультационных, бухгалтерских и юридических.[3]

При разработке различных программ ответственным исполнителем является Управление Республики Северная Осетия-Алания по поддержке и развитию малого предпринимательства. Например, на сегодняшний день существуют две программы "Поддержка и развитие малого, среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания" на 2014-2016 годы" и "Обеспечение создания условий для реализации Государственной программы Республики Северная Осетия-Алания "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания" на 2014-2016 годы". Цели программы: создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности и обеспечение устойчивого развития малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания; повышение эффективности системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания.

Общий объем финансирования Государственной программы Республики Северная Осетия-Алания "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания" на 2014-2016 годы составляет 1 108 503,3 тыс. руб. и это на 83533,725 тыс.руб. больше чем финансирование государственной программы РСО-Алания на 2009-2013 годы (1 024 969,575 тыс.руб.). Все это свидетельствует о тенденциях развития малого бизнеса в республике.

Средства федерального бюджета на 2014-2016 годы здесь составляют 856 422,1 тыс. руб.(77 %), в том числе по годам:[4]

2014 год - 305 222,1 тыс. руб.,

2015 год - 285 600 тыс. руб.,

2016 год - 265 600 тыс. руб.;

- средства республиканского бюджета - 252 081,2 тыс. руб.(23%) в том числе по годам:

2014 год - 90 037,2 тыс. руб.,

2015 год - 83 329,4 тыс. руб.,

2016 год - 78 714,6 тыс. руб.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Северная Осетия-Алания, по итогам 2013 года в республике зарегистрировано 23475 субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе: 24 средних предприятия, 6180 малых предприятий, из них 5 672 микропредприятия, и 17271 индивидуальный предприниматель.

Динамика изменений в сфере малого и среднего предпринимательства Республики Северная Осетия-Алания в 2012-2013 годах приведена ниже:

Таблица 1

Показатели	2012	2013	В % к 2012 году
Малые предприятия			
Количество малых предприятий, ед.	431	508	117,9
Среднесписочная численность работающих на малых предприятиях, тыс. чел.	10,8	12,4	115,0
Оборот малых предприятий, млрд руб.	18,8	14,7	77,9
Микропредприятия			
Количество микропредприятий, ед.	4 416	5 672	128,4
Среднесписочная численность микропредприятий, тыс. чел.	10,3	11,0	107,3
Оборот микропредприятий, млрд руб.	16,9	17,0	100,7

Доля занятых в малом и среднем бизнесе в общем числе занятых в экономике республики в 2013 году составила 20,2%, что на 1,0% больше, чем в 2012 году.

За 2013 год поступления налогов по специальным налоговым режимам в консолидированный бюджет Республики Северная Осетия-Алания составили 623 357 тыс. руб., что выше показателя предыдущего года на 17,9%.

Оборот малых предприятий в 2013 году составил 14,7 млрд руб. со снижением к обороту в 2012 году на 22,1%, оборот средних предприятий - 2,5 млрд руб., что ниже аналогичного показателя в 2012 году на 47,5%. Положительная динамика наблюдается у микропредприятий и индивидуальных предпринимателей. Оборот микропредприятий в 2013 году составил 17 млрд руб., что на 0,7% больше аналогичного показателя в 2012 году. Оборот индивидуальных предпринимателей в 2013 году вырос по отношению к обороту в 2012 году на 22,5% и составил 44,1 млрд руб.

В настоящий момент развитие малого и среднего бизнеса сдерживается по следующим причинам:

1. недостаточность у субъектов предпринимательской деятельности собственного капитала и оборотных средств, необходимых для технического перевооружения и повышения производительности труда;
2. высокий уровень арендной платы за используемые производственные помещения;
3. недостаток рабочих кадров на рынке труда Республики Северная Осетия-Алания, а также высококвалифицированных специалистов в муниципальных районах республики т.д.

Для решения данных проблем предлагаю применить следующие задачи:

1. Улучшение стартовых условий для осуществления предпринимательской деятельности в Республике Северная Осетия-Алания, в том числе представителям социально незащищенных слоев населения и молодежи.
2. Развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.
3. Пропаганда предпринимательства (стимулирование граждан к осуществлению предпринимательской деятельности).
4. Создание дополнительных рабочих мест и повышение самозанятости населения.
5. Повышение качества кадрового обеспечения.
- 6.

Список литературы

1. Развитие предпринимательства в России и за рубежом. Электронный ресурс <http://www.rosdiplom.ru> - 21.04.2011 г.
2. Закон Республики Северная Осетия-Алания от 30 декабря 2008 г. N 63-РЗ "О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания".
3. Постановление Правительства Республики Северная Осетия-Алания от 13 сентября 2010 г. N 257 "О проведении на территории Республики Северная Осетия-Алания сплошного федерального статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства"
4. Приказ Министерства экономического развития РФ от 24 апреля 2013 г. N 220 "Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации". Электронный ресурс. <http://www.garant.ru> - 14 мая 2013 г.
5. Постановление Правительства Республики Северная Осетия-Алания от 15 ноября 2013 г. N 412 "О государственной программе Республики Северная Осетия-Алания "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания" на 2014-2016 годы"

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ибрагимов Р.М.

ССЭИ РЭУ им. Г.В.Плеханова, г.Саратов

В современных экономических условиях предприятиям постоянно приходится отслеживать не только внутренние условия функционирования, но и в большей мере внешнее окружение и делать своевременные и правильные выводы относительно своих потребностей в изменениях. Толчком к изменениям являются кризисные ситуации. В зависимости от того, в какой области они представляют опасность для достижения целей предприятия, выбирается соответствующая антикризисная стратегия[2].

Целью любой антикризисной стратегии, на наш взгляд, является достижение устойчивого развития предприятия на основе реструктуризации предприятия.

Реструктуризация – это радикальный способ преобразования организации, означающий изменение всех ее составляющих или структур: структуры собственности, активов и пассивов, производственной и организационной структур управления[1].

Кризисная ситуация на предприятии – это признак слабой стратегии, или ее плохого исполнения, или и того, и другого. Проанализировав стратегию предприятия, менеджерам надлежит сосредоточить свое внимание на следующих пяти моментах, участвующих в разработке антикризисной стратегии:

1. Эффективность текущей стратегии;
2. Сила и слабость, потенциальные возможности и угрозы предприятия;
3. Конкурентоспособность цен и издержек предприятия;
4. Оценка прочности конкурентной позиции предприятия;
5. Обнаружение проблем, вызвавших кризис на предприятии.

Первый пункт осуществляется на основе методов финансового анализа результативных показателей деятельности предприятия[2]. Для второго пункта самым удобным и апробированным способом оценки стратегического положения компании является SWOT-анализ. Остальные моменты базируются на анализе

издержек, качества товара и стратегических показателей деятельности предприятия на рынке (доля на рынке, сбытовая сеть и др.).

Проблемами, вызвавшими кризис на предприятии, называют внутренние и внешние факторы, причем внутренние факторы увеличивают воздействие внешних. Логическую цепочку поиска внутренних причин экономического кризиса на российских предприятиях можно выстроить, исходя из роста или снижения объема продаж за последние годы.

Молочная промышленность в любой стране мира имеет важное значение, поскольку производит продукт первой необходимости. В России в последние годы производство цельномолочной продукции, сыров, сливочного масла и сухого молока снижается, что говорит об ухудшении состояния предприятий отрасли, а, соответственно, и возникновения предкризисного состояния многих предприятий данной отрасли [5].

В этой ситуации является важным изучение стратегии антикризисного управления и его особенностей на предприятиях молочной промышленности с целью обеспечения экономического роста, как на микроуровне, так и на уровне всей страны.

Стратегия управления предприятием зависит от специфики выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, следовательно, специфика молочной продукции заставляет рассматривать антикризисные стратегии в силу особенностей производства молочной продукции.

Антикризисная стратегия промышленного предприятия связана с использованием санационных возможностей при проведении вертикальной интеграции и диверсификации ассортимента, а также освоения выпуска новой продукции [4].

Стратегические возможности санации предприятия молочной промышленности заключаются в следующем:

– Улучшение положения на рынке за счет освоения новых продуктов, обладающих конкурентными преимуществами (например, витаминизированное молоко, молоко для детей от трех лет в удобной упаковке);

– Блокирование развития финансовых проблем на кризисных предприятиях, путем включения их в состав интеграционных образований, и тем самым предотвращение их банкротств (субсидирование убыточных подразделений за счет прибыльных подразделений);

– Концентрация ресурсов и их использование в наиболее важных направлениях по освоению новых видов продукции, операций (например, создание фирменной сети);

– Укрепление сотрудничества корпоративных служб, вспомогательных служб и бизнес-единиц (особенно важна система хранения, переработки и транспортировки молочной продукции);

– Использование возможностей не реализованного рыночного потенциала на быстро растущих рынках на основе интеграционного механизма (диверсификация рыночного портфеля, создание новой линейки продукции).

В целом, антикризисная стратегия предприятия молочной промышленности обязана следовать принципу повышения качества и полезных свойств молока и молочной продукции, поскольку реализация некачественной продукции даже по низким ценам ведет к снижению потребления населением данного продукта, а соответственно, к ухудшению финансового состояния предприятия.

Предотвращение кризисных явлений на предприятии является главной задачей менеджмента на предприятии, поэтому исследование и анализ рынка, на котором производится и реализуется молочная продукция, является первоочередной задачей такого управления.

На предприятиях молочной промышленности из трех типов стратегий наиболее подходящей является разработка функциональных стратегий, соответствующих каждому из наиболее важных (приоритетных) направлений деятельности и, как правило, охватывающих отдельные элементы организационной системы [3].

Таким образом, понятие антикризисной стратегии на предприятии молочной промышленности содержит ряд важных категорий:

- принцип повышения качества и полезности продукции;
- разработка функциональных стратегий;
- освоение новых видов продукции и диверсификация ассортимента.

Список литературы

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям.– М.: «Альпина Паблишер», 2002.– 287 с.
2. Антикризисное управление / под ред. Короткова Э.М.– М.: ИНФРА-М, 2007.– 432 с.

3. Нестеров А.Ю. Антикризисные функциональные стратегии развития предприятия // Российское предпринимательство.– 2011.– № 12 Вып. 2 (198).– С. 92-96.
4. Овсянников С.В. Формирование механизма антикризисного управления для обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий: автореферат дисс. ...д.э.н. 08.00.05 / Сергей Викторович Овсянников, Воронеж.– 2012.– 34 с.
5. Состояние молочной отрасли России в январе-сентябре 2013 года // ИА: DairyNews.– 2013.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

КОММУНИКАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Зундэ В.В.

Южно-Российский институт управления РАНХиГС
при Президенте Российской Федерации, г.Ростов-на-Дону

В усложняющейся системе управления организационными бизнес-процессами формирование и реализация коммуникационного комплекса является важной задачей. Образование коммуникационного портфеля в мировой и российской практике маркетинг-менеджмента чаще относят к внешним коммуникациям фирм, направленных на расширение сферы влияния бренда компании, повышения или изменения имиджа, увеличения продаж и т.д.[3;6]. Однако современная теория менеджмента уже рассматривает внутреннее деловое пространство организаций как отдельные рынки, особенно при наличии большой численности персонала, сетевом формате бизнеса [4]. Все насущнее выступает задача реализации внутреннего маркетинга, а значит внутренних коммуникаций, хотя при анализе компонентов внутренних коммуникаций, эксперты из числа персоналароссийских фирм заявляют об их наличии менее, чем в 30% случаях[1;7].

Соответственно, к факторам, обуславливающим развитие менеджмента коммуникаций, относятся:

- развитие постиндустриальных основ хозяйствования, когда количество и качество представленной информации, способность ее к обмену (коммуникации) влияет на экономическую и социальную эффективность;
- возрастание конкуренции на промышленных и потребительских рынках, а также в производстве и предоставлении государственных услуг;
- вовлечение информационных технологий в коммерческие и социальные процессы;
- стандартизация и технологизация бизнес-процессов.

Н.Исламова определяет коммуникационный менеджмент как целенаправленную деятельность по обеспечению надежного функционирования коммуникационных процессов в пространстве и времени, системообразующий (по отношению к объекту и предмету) механизм коммуникационного функционирования социальных структур, регионов, государств, планетарного сообщества[2]. Данное толкование сущности коммуникационного менеджмента весьма широко трактует область его применения; субъектами коммуникационного процесса становятся домашние хозяйства, коммерческие компании, некоммерческие организации, государственные учреждения, правительства муниципалитетов, регионов, стран, международные организации, различные социальные сообщества.

Организация коммуникационного менеджмента имеет свои особенности, зависящие от сферы деятельности компании или учреждения.

Ж.-Ж.Ламбен выделяет три сферы приложения маркетинга: потребительский маркетинг(B2C-маркетинг), когда транзакции осуществляются между компаниями и конечными потребителями, частными лицами или домашними хозяйствами; деловой маркетинг (B2B-маркетинг), когда обе стороны обмена представлены организациями и социальный маркетинг(сфера деятельности некоммерческих организаций)[5]. Однако в типологии Ламбена не представлен маркетинг государственных служб, имеющий в развитых странах мира

серьезную долгосрочную практику. В Российской Федерации также растет понимание представителей органов власти в позиционировании государственного «бизнеса», услуг чиновников как части единой национальной экономики. В публичной риторике государственных управленцев все чаще упоминаются и обосновываются термины «государственные услуги», «рынок госуслуг». Налоговые органы РФ, Федеральная антимонопольная служба и многие другие структуры включаются в процесс маркетинг менеджмента государственных услуг, в том числе, с помощью коммуникаций.

Таким образом, современный коммуникационный менеджмент осуществляется организациями, исходя из следующих специфических параметров:

- вид рынка или сфера деятельности (рынки: промышленный, потребительский, государственных услуг; некоммерческие организации);
- тип организационной структуры (линейно-функциональная, проектная, матричная, компания-сеть);
- тип рыночной структуры (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция).
- наличие и развитие систем коммуникаций (внешних и внутренних; маркетинговых и бренд-коммуникаций).

Список литературы

1. Зундэ В.В. Роль внутреннего маркетинга в расширении возможностей интеграции фирмы в систему коммуникаций // Социально-гуманитарные знания № 4, 2007. С. 138-149.
2. Исламова Н.В. Коммуникационный менеджмент: Учебное пособие для
3. студентов высших учебных заведений. — Нижневартовск: Изд-во
4. Нижневарт. гуманит. ун-та, 2009.
5. Котлер Ф., Пфферч В. Бренд-менеджмент в B2B-сфере. – М.: Вершина, 2007.
6. Куц С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.- Петерб. гос. ун-та, 2008.
7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб.: Питер, 2008.
8. Музыкант В.Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями / В.Л.Музыкант. – М.: Эксмо, 2008.
9. Смоляков А. Служба сбыта в российских компаниях: организация работы, финансирование, планирование результатов. М. Вершина, 2007.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ВНЕДРЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ КАРТ УОЛТЕРА ШУХАРТА

Наливкина М.С., магистр программы подготовки «Стратегическое управление»

Сибирский Федеральный Университет, Торгово-экономический институт г.Красноярск

Одной из стратегических задач экономики страны является осуществление инновационной модернизации и ее интеграции в мировой рынок. Основным приоритетом данных преобразований являются вопросы совершенствования развития отраслей экономики, в том числе и воспроизводство основных инновационных фондов и научно-технического потенциала кадров. Их решение, как свидетельствует теория и практика прогрессивных предприятий, должно осуществляться путем концентрации инвестиционных ресурсов на основных стратегических направлениях модернизации и постоянной эффективной учебой персонала, обеспечивающих ускорение развития научно-технического прогресса (НТП), создания и реализации высококонкурентоспособной продукции[1]. При этом важнейшим ресурсом производства становятся знания персонала, которые, в свою очередь, требуют нового подхода к их воспроизводству.

В современной экономике граница между знанием и продуктом «растворяется», исчезает существенное различие между «учебой» и «работой», поскольку учеба теперь в буквальном смысле есть работа, а работа есть учеба. «Теперь любая организация (предприятие, фирма и др.) превращается в обучающуюся и самообучающуюся структуру, призванную расширенно воспроизводить требуемые знания»[1].

Персонал организации, играющий в подобных процессах ключевую роль, должен: обладать высоким уровнем новых знаний и интеллектуальным потенциалом; быть заинтересованным в их постоянном наращивании и эффективном использовании; осуществлять воспроизводство достижений НТП; обеспечивать разработку, изготовление, реализацию и актуализацию высококонкурентоспособной продукции, востребованной рынком, и социально-экономическое развитие организаций [6]. Но даже при наличии данных компетенций у персонала, руководителям необходимо осуществлять контроль за их трудовой деятельностью, анализировать эффективность и предотвращать риски.

Одним из инновационных инструментов в управлении персоналом является – контрольная карта Шухарта (далее – ККШ).

Контрольная карта- это графический способ представления и сопоставления информации, основанной на последовательности выборок, отражающих текущее состояние процесса, с границами, установленными на основе внутренне присущих процессу изменчивости [2]. Важность метода была впервые показана доктором У. Шухартом в 1924 году. ККШ характеризуют как операциональное определение причин вариабельности процесса, инструмент постоянного совершенствования процесса, позволяющий приблизить изучаемый показатель к его «идеальному» значению и сократить затраты, возникающие из-за отклонений от этого значения (Рисунок 1).



Рис.1. «Контрольная карта Шухарта»

Если значения измерений ККШ не выходят за границы трех сигм от центральной линии и выполнены три правила, описанные ниже, то процесс статистически управляем, и изменение результатов возможно только при изменении системы.

Правила определения отсутствия управляемости (сигнал поиска и устранения особых причин):

- 1) выход хотя бы двух из трех последовательных точек, лежащих по одну сторону от центральной линии, за двухсигмовые пределы;
- 2) выход по меньшей мере четырех из пяти последовательных точек, лежащих по одну сторону от центральной линии, за пределы одной сигмы;
- 3) расположение по меньшей мере восьми последовательных точек по одну сторону от центральной линии [5].

В различной литературе по статистическим методам управления можно найти еще не один десяток правил, но добавление каждого нового критерия увеличивает вероятность «ложных тревог».

Важнейшая причина использования таких пределов (трех сигм) - эмпирическое подтверждение их эффективности при работе с реальными данными. Также существует эмпирическое правило - приблизительно 99 - 100% данных удалены от среднего не более чем на три сигма-единицы[5].

Существует два типа контрольных карт: один предназначен для контроля параметров качества, представляющих собой непрерывные случайные величины, значения которых являются количественными данными параметра качества (значения размеров, масса, электрические и механические параметры и т.п.), второй - для контроля параметров качества, представляющих собой дискретные (альтернативные) случайные величины и значения, которые являются качественными данными (годен - не годен, соответствует - не соответствует,

дефектное - бездефектное изделие и т.п.). Далее первый тип делится в зависимости от объема выборки, а второй - по виду дефектов[4].

ККШ для процессов управления персоналом можно применять в двух направлениях:

- 1) как информацию для принятия решений в сфере управления персоналом;
- 2) для оценки самих процессов управления персоналом и их непрерывного совершенствования.

Информацию из контрольных карт эффективно использовать для принятия решений в сфере управления персоналом. Например, на предприятии «Консультант Плюс Илан» в подразделении Учебно-методический центр действует система оплаты труда, которая поощряет работников с более высокими показателями и наказывает с более низкими. Строим карту и видим, что показатели всех рабочих находятся внутри контрольных (естественных) границ процесса. Соответственно, система оплаты лишь безосновательно расслаивает коллектив, а не выполняет стимулирующую функцию. Наказывать рабочего, не выплачивать ему заработную плату до тех пор, пока его работа не станет бездефектной, при условии, что система находится в состоянии статистической управляемости, означает обвинять его в дефектах системы [3].

Любой, кто находится за контрольными пределами, показывает хорошие результаты, пребывает там по какой-то причине, также требующей анализа.

Точки, которые наносятся на контрольные карты, могут быть как результатом прямых измерений отдельного показателя процесса, так и суммарным (комплексным) значением группы показателей, полученных в один момент времени. Комплексный показатель может включать, например, среднее значение по группе измерений, среднее значение отклонений, процент дефектов, среднее число дефектов на единицу и т.п.

Контрольные границы определяют предел ожидаемых изменений процесса, когда действуют только наиболее типичные для этого процесса факторы. Наносятся контрольные границы, как правило, на расстоянии трех стандартных отклонений случайной величины от линии средних значений [5].

Применение контрольных карт для отображения изменений показателей во времени дает возможность точно определить, когда и как изменился процесс и тем самым обеспечить базу для управления им. Например, если контрольная карта отображает единичный случай выхода показателя за контрольные границы, то нет необходимости предпринимать какие-либо действия по корректировке процесса. Если же, например, контрольная карта показывает асимметричное смещение контролируемого показателя (в течение длительного интервала времени) относительно линии средних значений, то процесс требует вмешательства и принятия корректирующих действий [4].

Для управления процессами разработаны и применяются различные виды контрольных карт. Например, на предприятии «Консультант Плюс Илан» существуют такие контрольные карты как - средних значений, медиан, средних квадратических отклонений, размахов, числа дефектных единиц продукции, доли дефектных единиц продукции, числа дефектов, числа дефектов на единицу продукции и пр. Их выбор зависит от целей управления и вида контролируемых данных (количественный признак или альтернативный признак). Если необходимо определять фактические значения контролируемого параметра, то такой вид контроля называется контролем по количественному признаку. Если нет необходимости знать фактическое значение контролируемого параметра, а просто достаточно установить соответствие или несоответствие этого параметра установленным требованиям, то такой вид контроля называется контролем по альтернативному признаку[4]. Исходя из условий выбираются соответствующие контрольные карты.

Для того чтобы контрольная карта являлась эффективным средством управления процессом сбор результатов измерений контролируемых показателей и их регистрация в контрольной карте должны осуществляться в режиме реального времени.

Контрольные карты дают возможность визуально определить момент изменения процесса, создают основу для улучшения процесса, выявляют различия между случайными и системными нарушениями в процессе, снижают потери от брака за счет предотвращения появления дефектов. К недостаткам контрольных карт можно отнести более высокие требования к подготовке персонала и необходимость работы в реальном времени[4].

Список литературы

1. Гарвин Д. Создание обучающейся организации // «Управление знаниями» М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. ГОСТ Р 57079.42-99 (ИСО 8258-91) Статистические методы. Контрольные карты Шухарта // Портал нормативных документов www.OpenGost.ru.
3. Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления людьми, системами и процессами Альпина Бизнес Букс, 2007.

4. Кузнецова А. В состоянии статистической управляемости. Технологии менеджмента качества в управлении персоналом // «Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом)», 2013, № 2.
5. Уилер Д., Чамберс Д. Статистическое управление процессами: оптимизация бизнеса с использованием контрольных карт Шухарта – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
6. Череповский А. Формирование новых инновационных управленческих компетенций строительного персонала // «Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом)», 2013, № 5.

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Белая Н.В.

Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова, г.Барнаул

Известно, что мировая экономика в своем развитии подвержена циклическим колебаниям различной продолжительности. В процессе социально-экономической эволюции сформировалось разделение стран на развитые, развивающиеся и отсталые. Аналогичные процессы складываются и в развитии человеческого потенциала, которое происходит крайне неравномерно как в мировом хозяйстве, так и на территории отдельных стран (в особенности стран с большой площадью и федеративным устройством). По уровню развития человеческого потенциала все страны разделились на четыре группы: страны с очень высоким уровнем развития человеческого потенциала, страны с высоким уровнем (к числу которых относится Россия), страны со средним уровнем и страны с низким уровнем развития человеческого потенциала;

Для того чтобы обеспечить возможность подсчета социально-экономической эффективности стран и числового измерения уровня и качества жизни в 1990 г. Программа развития ООН (ПРООН) ввела в обращение индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – агрегатный показатель, который рассчитывается как средняя арифметическая величина трех частных индексов:

– индекс уровня образования, который, в свою очередь, рассчитывается как средневзвешенная величина из двух индексов, характеризующих уровень грамотности (с весовым коэффициентом 2/3) и долю учащихся в возрасте до 24 лет (с весовым коэффициентом 1/3);

– индекс ожидаемой продолжительности жизни;

– индекс, характеризующий величину реального ВВП на душу населения.

По показателю ИРЧП выделяют страны с очень высоким уровнем развития (значение ИРЧП более 0,8 и до 1), высоким уровнем (0,8-0,9), средним (0,6-0,7) и низким уровнем развития (ниже 0,6).

В данной статье более подробно будет исследован ИРЧП на примере Алтайского края, на основе чего будет сделан вывод о его достаточности или недостаточности для реализации социально-экономических целей региона в свете приоритетного курса на интенсивное развитие.

Стратегия развития Алтайского края до 2025 года [1] определяет ряд приоритетных для региона целей, среди которых:

- 1) повышение уровня и качества жизни населения;
- 2) обеспечение высоких и устойчивых темпов экономического роста;
- 3) повышение уровня национальной безопасности;
- 4) создание потенциала для будущего развития.

Главная же стратегическая цель состоит в том, чтобы к 2025 году Алтайский край стал глобальным центром здоровья, культуры и отдыха; регионом, обеспечивающим современные стандарты уровня и качества жизни, обладающим эффективным аграрно-промышленным и научно-инновационным комплексами.

Стратегия социально-экономического развития, с одной стороны, задает достижение более высокого уровня развития человеческого потенциала, с другой – выдвигает требования и к современному состоянию этого потенциала как средства реализации всей стратегии.

Обозначенные выше целевые точки в плане развития человеческого потенциала ориентированы, в первую очередь, на повышение показателей долголетия и здоровья населения, а затем – на повышения ВРП на душу населения через интенсивное инновационное развитие экономики. Такие меры оправданы, поскольку из трех частных индексов, входящих в состав ИРЧП, Алтайский край, как, впрочем, и вся страна, отстает именно по показателям долголетия и доходов.

Обратимся к оценке состояния человеческого потенциала в Алтайском крае и расчетам ИРЧП.

По результатам проведенного исследования в 2013 году [2] Россия заняла 55-е место в мире по показателю ИРЧП и относится в настоящее время к числу 43-х стран с высоким уровнем развития. Алтайский край среди регионов России занимает 56-е место и также входит в число регионов с высоким уровнем развития. По сравнению с предыдущими годами (с 2010-го) ИРЧП в регионах России немного вырос: положительная динамика наблюдалась в 71 субъекте РФ.

Рассмотрим частные показатели, входящие в интегральный индекс.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении в целом по населению составляет 69,11 лет (у мужчин 63,49 лет и у женщин 74,79 лет). При этом ожидаемая продолжительность жизни городского населения чуть больше, чем сельского - 69,83 против 68,08. При расчете частного индекса долголетия ООН использует установленные возрастные границы: минимальная ожидаемая продолжительность жизни принимается за 25 лет, максимальная – за 85 лет. Таким образом, для Алтайского края получаем:

$$I_{\text{долголет.}} = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} = \frac{69,11 - 25}{85 - 25} = 0,735 \quad (1)$$

Грамотность населения Алтайского края, по данным последней переписи населения, составляет 99,6%, при этом уровень грамотности городского и сельского населения практически одинаков (99,8% и 99,3% соответственно), что говорит о равной доступности общего школьного образования для жителей всех районов края.

Что касается учащихся детей и молодежи (в возрасте от 7 до 24 лет), то в Алтайском крае их численность составляет 355 653 чел. (по данным за 2013 г.) Распределение учащихся по образовательным учреждениям представлено в таблице 2 [3]:

Таблица 1

Численность учащихся среди детей и молодежи Алтайского края

Вид учебного заведения	Количество учащихся
Общеобразовательные школы	237 260 чел.
Учреждения НПО	14 200 чел.
Учреждения СПО	32 767 чел.
Учреждения ВПО	81 426 чел.
ИТОГО	355 653 чел.

Доля учащейся молодежи и детей в общей их численности составляет 78%.

Согласно рекомендациям ПРООН, минимальные и максимальные значения доли грамотного населения составляют, соответственно, 0 и 100%. Подставляя их в формулу, получаем:

$$I_{\text{образ.}} = \frac{2}{3} \times \frac{99,6 - 0}{100 - 0} + \frac{1}{3} \times \frac{78 - 0}{100 - 0} = 0,924 \quad (2)$$

Индекс дохода рассчитывается иначе, чем другие частные индексы ИРЧП, а именно с использованием десятичного логарифма в соответствии с принципом убывающей полезности дохода. ВРП на душу населения в Алтайском крае по данным за 2013 год составил 183,6 тыс. руб., по паритету покупательной способности в долларах США – 8599,5 дол. (в 2013 г. ППС был равен 21,35 руб. за 1 дол. США). Таким образом, формула для расчета данного индекса выглядит следующим образом:

$$I_{\text{дохода}} = \frac{\log x_i - \log x_{\min}}{\log x_{\max} - \log x_{\min}} = \frac{\log 8599,5 - \log 100}{\log 40000 - \log 100} = 0,742 \quad (3)$$

ИРЧП для Алтайского края на основе использования полученных нами данных оказался равен 0,8:

$$\text{ИРЧП} = (0,735+0,924+0,742) / 3 = 0,800 \quad (4)$$

Данное значение позволяет отнести Алтайский край к числу регионов с высоким уровнем развития.

Значения частных индексов явно указывают на те компоненты человеческого потенциала, которые нуждаются в первостепенном развитии, а именно: увеличение продолжительности жизни и повышение доходов населения. Данные показатели включены в одну из приоритетных целей для Алтайского края – повышение уровня и качества жизни населения. На наш взгляд, детально проблема развития человеческого потенциала края должна решаться по нескольким ключевым направлениям:

- 1) повышение эффективности краевой системы здравоохранения. Учитывая, что за последние 10 лет численность населения края уменьшилась более чем на 144 тыс. чел., очевидно, что демографическая и социальная политики региона не в силах решить проблему воспроизводства населения. Не последнюю роль в превышении смертности над рождаемостью играет растущее количество опухолевых заболеваний, заболеваний сердечнососудистой и кровяной системы, а также органов дыхания. Сюда же стоит добавить снижающийся квалификационный уровень медицинских работников, устаревание материально-технической и лабораторной базы, что особенно остро проявляется в сельской местности;
- 2) улучшение экологии региона. Экология является одним из самых сильных факторов, влияющих на состояние здоровья, продолжительность жизни и ее качество. Из-за экологических проблем население России ежегодно сокращается, по разным оценкам, на 200-300 тыс. чел. Инвестиции в охрану окружающей среды, модернизацию производств, соблюдение экологических стандартов и норм дают немалый эффект в виде увеличения продолжительности жизни, укрепления здоровья нации, продления трудоспособного возраста, сокращения расходов на лекарства и т.д.;
- 3) увеличение доход населения и уровня потребления. Для Алтайского края этот тезис особенно актуален для сельских территорий и работников аграрного сектора, средняя заработная плата в котором является самой низкой из всех сфер занятости. Что касается конечного потребления, то данный показатель более объективно характеризует благосостояние населения, нежели подушевой ВРП, поскольку отражает полноту использования внутреннего регионального продукта и объем средств, затраченных на удовлетворение потребностей, а, следовательно, определяет уровень и разнообразие потребностей населения.

Список литературы

1. Закон Алтайского края от 21 ноября 2012 года №86-ЗС «Об утверждении стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года»;
2. Программа развития ООН опубликовала доклад о развитии человеческого потенциала в регионах России на 2013 год [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/17/6014> (дата обращения 16.05.2014);
3. Статистический ежегодник. Алтайский край. 2007-2012: Стат. сборник. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2013. – 400 с.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В КОНТЕКСТЕ УКРАИНСКИХ СОБЫТИЙ

Володикова Е.О

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

В июне 2014 года случилось событие, предсказать которое трудно было даже в самом начале года. Российская Федерация подписала пакет соглашений с нашими активно развивающимися китайскими соседями. В контексте этих событий нельзя не обратить внимание на положение дел региона, который чаще всех принимает китайских гостей, не всегда желая этого.

Кроме того, разговоры о развитии Дальнего Востока идут уже очень давно, но, к сожалению, можно констатировать, что существенных изменений нет. Не повышается рождаемость, а миграционный отток только

увеличивается. Население региона, занимающего территориально больше трети государства, - составляет всего 4% от всего населения Российской Федерации.

Чтобы развивать регион – нужно, как минимум, население. Для кого строить дороги, для кого строить дома. И кто будет работать? А пока никто не берется за конструктивную помощь Дальнему Востоку, - тот сам зарабатывает «на пропитание». В Центральную часть РФ Дальний Восток направляет в основном морепродукты, «изготовлено в ...», (далее город ДВФО), - гарант качества морепродуктов, если так можно сказать. Но на этом структура поставок, пожалуй, исчерпывается, если не брать во внимание незначительные частные поставки. Регион финансово просто не имеет возможности налаживать цепи логистических поставок в центр России, - Дальний Восток в течение продолжительного времени работает на экспорт, оставаясь за счет этого «на плаву».

Причем страны импортеры продукции ДВФО не только страны СНГ, скорее преобладают страны дальнего зарубежья. К сожалению, падает и экспорт (см.рис.2), что можно считать последствием, во-первых, мирового кризиса, во-вторых, - весьма неоднозначного положения РФ на мировой арене, (Майдан стал лакмусовой бумажкой в подтверждение ранее сказанного).

Дальний Восток стал жертвой приходящих руководителей, каждый из которых как один заявляет, что необходима новая стратегия развития. Стратегию пишут, правда далеко не всегда стратегии получаются реалистичными. Деньги выделяются и уходят в небытие вместе с руководителями. Отсутствие преемственности действий руководителей – одна из основных проблем, подрывающих стабильность поступательного движения вверх.

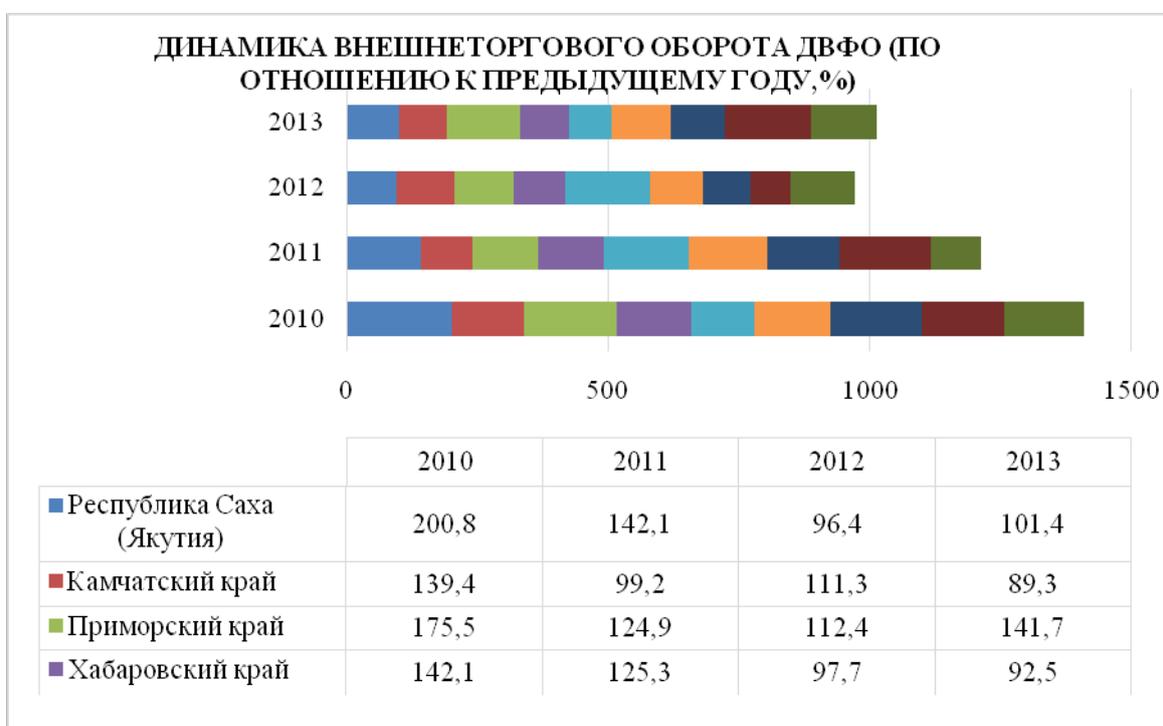


Рис.1. (по данным Росстата)

А тем временем, факты говорят сами за себя, людям там живется отнюдь не легко. Своеобразным индикатором удовлетворения потребностей населения может стать положение дел в сфере жилого имущества (Рисунок 3, Рисунок 4). Строятся ли дома, продаются ли?



Рис.2. (по данным Росстата)

А тем временем, факты говорят сами за себя, людям там живется отнюдь не легко. Своеобразным индикатором удовлетворения потребностей населения может стать положение дел в сфере жилого имущества (рис.3, рис.4). Строятся ли дома, продаются ли?

На первый взгляд, в некоторых районах ДВФО, по отношению к 2013 году, - наблюдается положительная динамика. Так (см.рис.3), в 2014 году (по итогам первого квартала) Якутия обеспечила жильем практически на треть больше своих жителей, Сахалинская область - в 5 раз больше, Еврейская автономная область – в 2,3 раза. Удовлетворительно показали себя Приморский край и Амурская область – 84,7% и 85,5% соответственно, однако приведенные цифры говорят о том, что регионы не смогли удержаться даже «на уровне», продемонстрировав отрицательную динамику. Остальные регионы оказались в вопиющем положении. Но, как не были бы утешительны показатели лидирующих регионов, будь то Якутия или Сахалин, арифметика проста – 82500 кв.м. (взять, элементарно квартиры по 80 кв.м., в пятиэтажках с 4 подъездами и 2 квартирами на этаже) – это 25 домов, в год получим 100 домов.



Рис.3. (по данным Росстата)

Для территории общей площадью 3083 тыс. кв. метром сто домов –это ничтожно мало. Аналогично ситуация просчитывается и для Сахалина, который ввел в 5 раз больше жилья, на практике это всего 54 дома.

Ситуация неутешительная, но адекватная в контексте демографических показателей. Дома не строят хотя бы потому, что их не для кого строить. Однако, доступное жилье часто является одним из важнейших факторов, позволяющих заселять пустующие, нуждающиеся в развитии районы. Судить о спросе на жилье можно элементарно – по ценам на него. Закон спроса не врет: цены не растут – значит квартиры не пользуются спросом (Рисунок 4).

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА ПЕРВИЧНОМ И ВТОРИЧНОМ РЫНКАХ ЖИЛЬЯ				
	первый квартал 2014, тыс.руб. за кв.метр		первый квартал 2013, тыс.руб. за кв.метр	
	первич.	вторич.	первич.	вторич.
Республика Саха (Якутия)	65,7	73,5	51,9	57,9
Камчатский край	50,4	62,6	47,5	51,1
Приморский край	55,1	75,1	52,5	75,5
Хабаровский край	72,4	63,7	68,3	68,1
Амурская область	62,4	47	62	43,3
Магаданская область	48	53,9	48,5	46,6
Сахалинская область	70,2	72,5	68,7	71,2
Еврейская автономная область	37,9	42,3	33	39,3
Чукотский автономный округ	–	–	–	–

Рис.4. (по данным Росстата)

Приведенные цифры показывают: цены поступательно растут, особенный рост цен можно отметить в республике Саха (Якутия). Якутия по всем показателям – активно развивающийся регион, несмотря на тот факт, что треть территории находится за полярным кругом, то есть климатические условия сложно назвать благоприятными.

Ситуация не из лучших. В сложившихся условиях, очевидно, необходимы срочные меры, пока наш Дальний Восток не перестал быть нашим и не перешел в фактическое владение, пусть неформальное, - Азиатско-Тихоокеанского региона и США, что тоже вполне возможно даже в условиях обострившихся русско-американских отношений.

Но, тем не менее из трех рассматриваемых вариантов, властями был одобрен проект развития за счет поставок за границу, так называемое, - экспортное развитие. При таком раскладе вероятность наступления описанного ранее сценария значительно увеличивается.

На протяжении последних, по меньшей мере, пяти лет на территорию ДВФО прибывают иностранные граждане (особенно можно отметить восточную часть округа), остающиеся для дальнейшего заработка на территории Дальневосточного края РФ (рис.5).

Рассмотренные выше показатели указывают на назревавшие годами проблемы огромного перспективного региона, проблемы, нерешаемые и заставившие население просто-напросто отчаяться, махнуть на все рукой, в сложившихся же политических условиях необходимость срочных мер встает гораздо острее. Одним из решений вопроса может стать большая стройка, и, соответственно, заселение региона.

Возможно, не очень гуманно звучит вариант формирования миграционного притока в ДВФО за счет беженцев, но именно в таких условиях этот вариант становится более реалистичным. Подразумевается, что беженцев обеспечат рабочими местами и доступным жильем, разумеется, российским гражданством, тогда и регулярно составляемые стратегии станут чуть более реалистичными, и стимулов развивать регион станет больше. Кроме того, если Ростов исконно наша территория, то Крым продолжительное время находился в составе Украины, и кто прибыл к нам в Крым сейчас, вместе с беженцами – неизвестно. Развести костры там – будет нетрудно, особенно зная о наличии крымских татар и влиятельном муфтии, говоря в общем, - и так все не спокойно. Искры хватит.

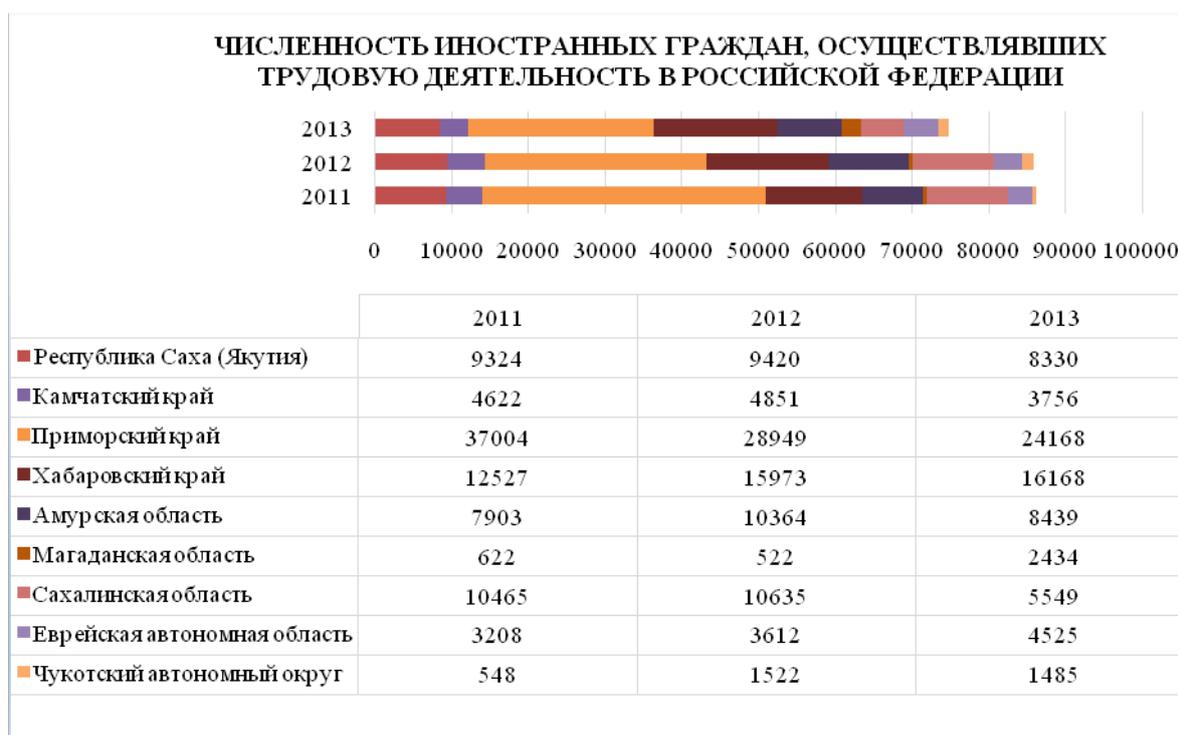


Рис.5 (по данным Росстата)

Все это говорит о том, что региону дали большой шанс, когда, если не сейчас? Влиятельный, мудрый сосед КНР стал к нам еще ближе, возможностей для перспективных торговых связей становится только больше, пан или пропал: либо богатый, растущий на глазах Дальний Восток, либо китайская граница за Уралом. Россия смогла сделать невозможное, организовав зимнюю олимпиаду в Сочи, а благоустроить регион для, как минимум, десяти поколений россиян вперед – тем более должно стать первостепенной задачей. И начинать стоит прямо сейчас.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Гафнуллина Л.Ф.

Казанский государственный университет культуры и искусств, г.Казань

Показателем развития экономики любой страны является уровень образования населения. Чем выше степень образования населения, тем успешнее государство. Поэтому приоритетной задачей государства является совершенствование функционирования рынка образовательных услуг и факторов, определяющих его развитие, без учета которых невозможно развивать региональную систему образования. Для этого в данной статье мы изучили образовательную структуру населения республики; определили соотношение рынка труда и рынка образовательных услуг; проанализировали номенклатуру направлений подготовки и специальностей в высших профессиональных образовательных учреждениях республики Татарстан.

Одним из факторов, определяющих развитие рынка образовательных услуг в Республике Татарстан является образовательная структура населения, в результате анализа которого нами сделан следующий вывод.

Проанализировав статистические данные региона нами выявлено, что по возрастному составу населения Республика Татарстан является типичным российским регионом. В 2009–12 гг. в регионе доля лиц младше трудоспособного возраста варьировалась в пределах 19,4-18,5%, трудоспособного возраста – 63,3-65,6%, старше трудоспособного возраста – 20,6-22,8%¹². Как видно, доля населения моложе трудоспособного возраста и

¹² Данные Росстата

трудоспособного возраста, составляющие потенциальную образовательную основу имеют небольшую тенденцию повышения из-за различий в динамике рождаемости и миграционных тенденций.

Основные демографические показатели Республики Татарстан свидетельствуют о невысоком темпе роста и стабильной численности населения. Наиболее существенным фактором прироста населения является миграционная составляющая – в 2009-2012 годах в регионе наблюдался среднегодовой прирост численности населения в расчете на 10 000 человек в размере 9,4 человек. Миграционный прирост компенсирует относительно невысокий уровень рождаемости в Республике Татарстан. Общий коэффициент рождаемости по данным Росстата в Татарстане ниже, чем в среднем по Приволжскому Федеральному Округу и России в целом.

Наблюдающиеся тенденции привели к повышению ожидаемой продолжительности жизни в регионе. Так, за прошедшие 4 года соответствующий показатель для мужчин увеличился с 61 до 64 лет. Данная тенденция наблюдается и в данных в среднем по федеральному округу и России, но не так ярко выражена.

Республика Татарстан занимает восьмое место в России по численности населения после городов Москва и Санкт-Петербург, Краснодарского края, Республики Башкортостан, Московской, Свердловской и Ростовской областей. В Приволжском федеральном округе республика – вторая по численности населения после Башкортостана.

Большая часть населения республики – около 74% проживает в городах и поселках городского типа. Лидирует по числу жителей столица республики – г. Казань, которая входит в число 13 крупнейших городов России с численностью населения 1 млн. человек и более (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород, Екатеринбург, Самара, Омск, Казань, Челябинск, Ростов-на-Дону, Уфа, Волгоград и Пермь).

Татарстан является одной из самых многонациональных территорий России – представители свыше 115 национальностей проживают на территории республики, в том числе 8 национальностей, численность населения которых превышала 10 тысяч человек: татары, русские, чувашы, удмурты, украинцы, мордва, марийцы и башкиры. Среди народов, населяющих Татарстан, преобладающие по численности населения – татары (более 2 млн. чел. или 52,9% от общей численности населения республики). На втором месте русские – около 1,5 млн. чел. или 39,5%, на третьем – чувашы (126,5 тыс. чел. или 3,4%).

Численность постоянного населения на начало 2013 г. составила в Татарстане 3822 тыс. человек. Демографические процессы начала 2013 года отмечены ростом рождаемости и снижением смертности. Позитивная динамика этих двух составляющих процесса воспроизводства населения определила сокращение естественных потерь жителей республики.

Если в 2009 г. наблюдалось повышение уровня высшего профессионального образования высшего на 151%, неполного высшего – на 194%, среднего – на 160% и снижение уровня общего образования всего населения на 17,5%, о чем свидетельствует снижение рождаемости за этот период и до 2009 г. Повышение уровня профессионального образования в период снижения уровня общего образования объясняется получением заочного профессионального образования лицами старшего возраста.

В конце 2013 г. наблюдается обратная тенденция: снижение уровня высшего профессионального образования на 15%, количество получателей среднего образования продолжает расти (на 16%), увеличилась численность учащихся на 15% в результате роста рождаемости.

Следующим фактором нами представлено соотношение рынка труда и рынка образовательных услуг.

Изучив динамику развития профессиональной системы образования по данным Госкомстата на 01.02.2013 г. в РТ максимальным показателем численности ВУЗов и их филиалов в пятилетке за 2009-2013 гг. являлся показатель 2009 года (37 ВУЗов и 53 филиала). Минимальным показателем является показатель конца 2013 года – 29 ВУЗов и 53 филиала. В приеме студентов 2013 г. заметна обратная тенденция: прием в государственные вузы по сравнению с приемом в 2009 г. сократился на 7%, а прием в негосударственные – на 24,5%.

Проанализировав соотношение рынка труда и рынка образовательных услуг нами сделан вывод, что реальная потребность или спрос работодателей на работников не покрывает предложение рабочей силы на 1,9% и на 1,5 % выпускников 2011/2012 г и 2012/2013 г соответственно. Причем необходимо учитывать количество призванных в ряды Вооруженных сил, которые составили 6,6% и 6,3% соответственно, имеющих потребность в трудоустройстве в будущем периоде.

Немаловажным фактором в развитии рынка образовательных услуг является номенклатура направлений подготовки и специальностей в Республике Татарстан.

Изучив и проанализировав номенклатуру специализаций в разрезе высших профессиональных учебных заведений в динамике за последние шесть учебных лет, а также обеспеченность их высококвалифицированным преподавательским составом, как одного из факторов развития региональной системы образования можно отметить следующее.

Численность штатного персонала профессорско-преподавательского состава в государственных ВУЗах уменьшилась на 1,5%, численность работающих на условиях штатного совместительства – на 6,9%. В 2012/2013 учебном году по сравнению с 2011/2012 учебным годом численность профессоров уменьшилась на 6,3%, численность доцентов – на 2,3%. В негосударственных ВУЗах также наблюдается сокращение численности профессорско-преподавательского состава. Так профессоров на 2012/2013 учебный год сократилось на 14,5%, доцентов – на 7,4%. Такое положение объясняется динамическим спадом численности абитуриентов и невозможностью в результате этого набора педагогических нагрузок.

Самой неактуальной и невостребованной специальностью является информационная безопасность (5,9% трудоустроенных), и, наоборот, самой востребованной – здравоохранение (90,7% трудоустроенных).

Таким образом, изучив образовательную структуру населения республики Татарстан, наблюдается рост рождаемости и спад смертности в РТ. Однако в приеме 2012/2013 г. заметна обратная тенденция: прием государственные и негосударственные ВУЗы в 2012г. по сравнению с приемом в 2011 г. сократился на 31,5%, что ставит под реальную угрозу систему профессионального вузовского образования.

При определении соотношения рынка труда и рынка образовательных услуг выявилось, что реальная потребность или спрос работодателей на работников не покрывает предложение рабочей силы.

Изучив и проанализировав номенклатуру специализаций в высших профессиональных учебных заведениях в динамике за последние шесть учебных лет, а также обеспеченность их высококвалифицированным преподавательским составом, как одного из факторов развития региональной системы образования автором отмечается, что в системе образования Республики Татарстан созданы все условия для реализации качественных образовательных услуг. В количестве специализации в средних учебных заведениях постоянный характер за последние 2 года имеют специализации медицинские, педагогические и культуры и искусств; небольшое колебание на 1 ед. (75%) наблюдается в специализации транспорта и связи; активный рост идет в специализациях производства и строительства – на 46%, сельского хозяйства – на 55%, экономики – на 50% и других – на 2 единицы.

Список литературы

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://tatstat.gks.ru/> (дата обращения 07.07.14).

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЕ

Ситдикова Р.И

Югорский Государственный Университет, г.Ханты-Мансийск

Процессы глобализации и демографический вакуум в стране обостряют конкуренцию на рынке труда, приводят к повышению требований работников к рабочим местам (в области заработной платы, социальных льгот и гарантий, безопасных условий труда и т.д.), объективно побуждая работодателя к увеличению заработной платы.

Современная ситуация в России характеризуется, с одной стороны, относительной устойчивостью страны к воздействию мирового кризиса, а с другой – обострением противоречий в системе социально-трудовых отношений, вызванных в первую очередь противоречивостью интересов их субъектов, что повлекло за собой массовые увольнения, снижение заработной платы и в результате – демотивацию работников к труду.

Основным средством, которое позволяет сформировать это благосостояние и обеспечить необходимые для жизни материальные блага, является оплата за труд.

Государственная политика в области заработной платы должна основываться на реальных возможностях государства в использовании национального дохода, стремлении к сбалансированности интересов различных слоев общества, а также нормах, предусмотренных конвенциями и рекомендациями Международной Организации Труда.

В данной статье я предлагаю, изучить теоретические и практические аспекты государственного регулирования системы оплаты труда в России в целом, и в бюджетной сфере в частности; выработать на основе анализируемого материала предложений по совершенствованию регулирования системы оплаты труда.

Автономное учреждение в целом имеет достаточно большую самостоятельность в регулировании трудовых отношений и определении размера оплаты труда своих сотрудников. Однако нельзя не отметить, что в условиях административной зависимости руководителя автономного учреждения от учредителя (ведь именно учредитель назначает руководителя учреждения на эту должность и заключает, а соответственно, и расторгает с ним трудовой договор) эта самостоятельность может иметь для автономного учреждения весьма относительную практическую ценность. Ведь в указанных условиях любые пожелания учредителя, формально носящие рекомендательный характер, фактически могут расцениваться руководителем автономного учреждения как обязательные для исполнения. [3, с.51]

Как и любая целенаправленная деятельность, государственное регулирование оплаты труда ориентировано на достижение результата. Оценкой эффективности такого регулирования будет выполнение заработной платой своих основных функций. [6, с.315]

Чтобы обеспечить эффективную работу предприятия, важно регулировать заработную плату с учетом спроса и предложения на рынке труда.

Формирование заработной платы на основе цены труда, выступая важным фактором развития экономики страны, создает более эффективную систему стимулов для работников. Установление уровня заработной платы под воздействием изменяющейся конъюнктуры на рынке труда стимулирует работников к освоению тех профессий, на которые возрастает спрос под воздействием структурной перестройки и требований научно-технического прогресса. При этом наличие свободного рыночного выбора той или иной профессии разрешает противоречие между общественной целесообразностью и личным интересом работников в использовании своих способностей. [4, с.139]

Труд работника бюджетной сферы существенно недооценен, особенно, что касается среднего звена. [9, с.312]

Неудовлетворённость оплатой возникает из-за отсутствия ясных и прозрачных принципов взаимосвязи между результатами труда и вознаграждением за него; из-за небольшой разницы в оплате труда редких высококвалифицированных (ключевых) и легкозаменимых (обычных) специалистов; из-за задержки выплат. Отток квалифицированного персонала происходит в силу его востребованности в более успешных организациях и отсутствия действенных механизмов по его удержанию. Социально-психологическая напряжённость возникает из-за отсутствия видения перспектив развития организации, страха перед возможным сокращением.

Чтобы устранить имеющиеся недостатки, необходимо дальнейшее совершенствование системы оплаты труда. Для этого требуется:

- сократить разрыв между средним уровнем оплаты труда работников учреждений и средним уровнем заработной платы по субъекту РФ;
- устранить необоснованную дифференциацию в уровне оплаты труда руководителей и работников учреждений;
- усовершенствовать систему критериев и показателей эффективности деятельности учреждений и работников либо установить указанные критерии и показатели в учреждениях, где они в настоящее время отсутствуют;
- отменить стимулирующие выплаты, устанавливаемые без учета показателей эффективности деятельности учреждений и работников;
- определить оптимальное соотношение гарантированной части зарплаты и стимулирующих надбавок.

Оклады (должностные оклады), тарифные ставки следует устанавливать исходя из более полного учета при оплате труда сложности работы сотрудников. Для этого потребуется дополнить и обновить имеющуюся нормативную правовую базу, регулиующую данную область. [5, с.223]

Подведем итоги исследования.

1. Особенности трудовых отношений и оплаты труда в автономных учреждениях отличают этот тип государственных и муниципальных учреждений от других типов.

Система оплаты труда представляет собой совокупность правил, определяющих состав заработной платы, конкретные размеры тарифных ставок, окладов, должностных окладов, условия, порядок выплаты и размер доплат и надбавок компенсационного и стимулирующего характера, способ установления соотношения между мерой труда и мерой вознаграждения за него, с учетом которого исчисляется зарплата.

2. Основные принципы формирования систем оплаты труда для всех типов государственных (муниципальных) учреждений изложены в разделе II Единых рекомендаций. Размер оплаты труда работников автономного учреждения определяется локальным нормативным актом учреждения в соответствии с требованиями трудового и иного отраслевого законодательства, а также с учетом финансовых возможностей учреждения (в том числе возможностей, связанных с получением учреждением внебюджетных доходов). Главным основанием для такой самостоятельности является положение федерального законодательства об автономных учреждениях о том, что "доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются им для достижения целей, ради которых оно создано. Единственное исключение, предусматриваемое федеральным законодательством об автономных учреждениях и ограничивающее самостоятельность такого учреждения в распоряжении своими доходами в сфере оплаты труда, заключается в условиях определения размера оплаты труда руководителя учреждения.

3. Особенностью автономного учреждения является то, что в связи с отсутствием утверждаемого учредителем штатного расписания как одной из основ сметного финансирования учреждение может более гибко и активно пользоваться механизмом гражданско-правового договора. Например, для того чтобы обеспечить оказание каких-то услуг в рамках выполнения государственного или муниципального задания, учреждение вполне может не расширять свой штат или даже сократить его, а нужного специалиста привлечь по договору возмездного оказания услуг.

Таким образом, автономное учреждение в целом имеет достаточно большую самостоятельность в регулировании трудовых отношений и определении размера оплаты труда своих сотрудников. Однако нельзя не отметить, что в условиях административной зависимости руководителя автономного учреждения от учредителя (ведь именно учредитель назначает руководителя учреждения на эту должность и заключает, а соответственно, и расторгает с ним трудовой договор) эта самостоятельность может иметь для автономного учреждения весьма относительную практическую ценность. Ведь в указанных условиях любые пожелания учредителя, формально носящие рекомендательный характер, фактически могут расцениваться руководителем автономного учреждения как обязательные для исполнения.

Список литературы

1. Алферова Е.Н. Оплата труда федеральных государственных служащих // Трудовое право. - 2009. - N 1. - С.46-54.
2. Вагина Л.В. Организация оплаты труда государственных служащих в современной России // Уровень жизни населения регионов России. - 2009. - N 4. - С.46-63.
3. Волгин Н.А. Экономика труда. Социально-трудовые отношения: учебник / Н.А. Волгин, Ю.Г. Одегов. - М.: Экзамен, 2006. - 736 с.
4. Волгин Н.А. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба. Анализ, проблемы, решения / Н.А. Волгин. М.: Экзамен, 2009. - 224 с.
5. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов / Б.М. Генкин. 5-е изд., с изм. и доп. - М.: Норма, 2008. - 480 с.
6. Горелов Н.А. Вознаграждение работникам. Компенсационный менеджмент / Н. А. Горелов. М.: ЛИК, 2007. - 816 с.
7. Дудченко О.Н. Зарплата: расчет и учет. – М.: Экзамен, 2010.
8. Егоршин А.П. Основы управления персоналом: учеб.пособие / А.П. Егоршин. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 352 с.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2014 ГОД

Март 2014г.

Межвузовская ежегодная научно-практическая конференция с международным участием «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2014г.

Апрель 2014г.

Международная межвузовская научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2014г.

Май 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2014г.

Июнь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2014г.

Июль 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2014г.

Август 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2014г.

Сентябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2014г.

Октябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2014г.

Ноябрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2014г.

Декабрь 2014г.

Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2014г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2015г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ



ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**Сборник научных трудов по итогам международной
научно-практической конференции**

**г. Челябинск
2014г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 07.07.2014.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 21,0.
Тираж 550 экз. Заказ № 1282.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58