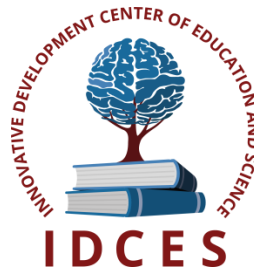


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(8 июня 2015г.)**

**г. Казань
2015 г.**

Тенденции развития экономики и менеджмента / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. Казань, 2015. 149 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.С. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

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

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

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

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	7
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ КАК ОСНОВА ЕЕ КОНКУРЕНТОПОСОБНОСТИ Кутаева К.И., Бровкина А.С.	7

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	9
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ Мурадова З.Р.	9
ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИХ ГАЗОВЫХ ОТНОШЕНИЙ Сиводедов К.М., Кононов Н.В.	14
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ Боркова Е.А., Яковлева В.А., Кириллова В.В.	16
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ Сафронова Ю.В.	19
КОПЕЙКА РУБЛЬ БЕРЕЖЁТ: ВАЛИДНА ЛИ ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ В БЛИЖАЙШИЕ 3 ГОДА? Кокина Е.А., Олешкевич А.В.	21
ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДА Никонова Д.Г.	23
МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА Белобородова Н.А.	26
МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Сергиенко Л.В.	29
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ Мошкин И.В., Попов Д.А.	33
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗАКАЗА И ПОСТАВОК ЗАПЧАСТЕЙ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД Долганова Н.С.	35
ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СБЫТОВЫХ ПРОЦЕССОВ Варламова Д.В.	38
ОСОБЕННОСТИ ТРАНСПОРТИРОВКИ И ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ Крылов В.Е., Шиленков А.Ю.	40
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕДИАОРГАНИЗАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ Ливсон М.В.	42
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ТРАНСПРОФЕССИОНАЛОВ В КОНВЕРГЕНТНЫХ РЕДАКЦИЯХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А.	45
ОЦЕНКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИИ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ КОРРЕКТИРОВОК ЦЕН НА НЕФТЬ Боркова Е.А., Сергеева М., Рипа Д.	47
ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ Боркова Е.А., Савельева А.А.	49
ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА Куликов Ю.А.	50
ТЕОРИЯ СОЗДАНИЯ ЗНАНИЯ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИ SECI НОНАКИ И ТАКЕУЧИ Зубарев М.Г.	52
ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗЕРВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Егорова-Екимкова И.И.	55

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	58
АНАЛИЗ ПРИМЕНИМОСТИ МОДЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ В РАСЧЁТЕ ФИНАНСОВОГО РИСКА Бобок В.С.	58
ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Пионткевич Н.С., Долгих Е.Ю.	63

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА В РОССИИ	
Горбунова А.В., Некрасова Е.А., Боркова Е.А.	64
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ СБАЛАНСИРОВАННЫХ СИСТЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	
Романенко О.А.	66
ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РЫНКАХ И ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ	
Бровкина А., Кутаева К.	69
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	71
БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС: СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ В НЁМ	
Овчаренко Л.Ю., Филиппова Т.А.	71
ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ	
Новоселова И.Г.	73
ТЕНДЕНЦИИ В МИРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА. СУТЬ И ВЕРОЯТНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА НА СИСТЕМУ SAP	
Потапова Е.С.	76
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	78
ПАРАМЕТРЫ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЙ	
Арлазаров В.Л., Брудно А.А., Кривцов В.Е., Попов А.П.	78
ПОСТРОЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДИВИДЕНДОВ	
Семьяшкин Е.Г.	81
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	87
ДЕФЛЯЦИЯ КАК УГРОЗА РОСТУ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	
Кондратенко К.Д.	87
ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС	
Кондратенко К.Д.	89
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	92
ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ И ТРУДНОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	
Смолко В.В.	92
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	94
КОМПЛЕКС ФАКТОРОВ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Попов А.В., Плотников А.Н., Плотников Д.А.	94
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Сергиенко Л.В.	97
РАЗВИТИЕ ИГРОТЕХНИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ: ИМИТАЦИОННАЯ ИГРА «КАРМА»	
Жолобов А.А.	100
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	104
РЫНОК ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ В УСЛОВИЯХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ	
Долонская М.И.	104
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	106
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	106
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА	
Брянская О.Л.	106

СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	108
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	108
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	108
MODERN PROBLEMS IN GLOBAL WORKFORCE ENGAGEMENT	
Юрага С.А.....	108
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	110
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	110
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛА КУЛЬТУРНО-ЭСТЕТИЧЕСКОГО	
ВОСПИТАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПО ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО	
ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА	
Лучкин И.Н., Година О.В.	110
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	113
ИСТОЧНИКИ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Куликов Ю.А.	113
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	115
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	115
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ	
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ	
Сырбу А.Н.	115
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	127
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	127
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	
Гурьева Е.И.....	127
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОК ВЕРОЯТНОСТЕЙ ПОСТУПЛЕНИЯ	
ЗАЯВОК НА ОБСЛУЖИВАНИЕ	
Калабухова И.А., Калабухов А.Н., Чавкин А.А.	131
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ КАК ОДНОГО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ	
ТРАНЗИТА И ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ	
Боркова Е.А., Бескин М.А., Назарова Е.С.	133
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	
Юсупова И.В.	136
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	138
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	139
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	139
СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ	
МЕНЕДЖМЕНТА	
Куликов Ю.А.	139

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ Вохмянин С.С.....	141
БУЛГУЧЕВ М.Х., Д.Э.Н, ПРОФЕССОР, ДЕКАН ФАКУЛЬТЕТА	145
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД	147

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ КАК ОСНОВА ЕЕ КОНКУРЕНТОПОСОБНОСТИ

Кутаева К.И., Бровкина А.С.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет г.Санкт-Петербург

На сегодняшний день общество стоит на пороге постиндустриального развития. Ключевую роль занимают накопление информации, развитие технологий, компьютеризация. Такому положению дел способствовали международная интеграция, глобализация, ускорение темпов жизни и передачи информации. Чтобы жить в ногу со временем необходимо развиваться и развивать технологии. Необходимы инновационные открытия и достижения основанные на новом опыте, дающие принципиально новые результаты.

Инновации — это новейшие технологии, а так же деятельность связанная с вливанием денежных средств в экономику для обеспечения смены технологий.¹ На основе инноваций сегодня происходит самое уверенное развитие лидирующих стран.

Для перехода экономики на инновационный путь развития необходимо повышение инновационной активности бизнеса. «За последние годы был реализован ряд важных мер в рамках инновационной политики по стимулированию компаний к инновациям и развитию различных инструментов поддержки технологической модернизации, однако при наличии отдельных улучшений сохраняется фрагментарность и неустойчивость общего прогресса в этой сфере. К числу ключевых проблем в формировании и реализации государственной инновационной политики относятся следующие проблемы:

- недостаточное качество бизнес-среды, неконкурентоспособный инвестиционный климат, сохранение неразвитости условий для справедливой конкуренции на рынках и получения государственной поддержки;
- сохранение значительных барьеров для распространения в экономике новых технологий, обусловленных отраслевым регулированием, процедурами сертификации, таможенным и налоговым администрированием;
- взаимодействие бизнеса и государства в формировании и реализации инновационной политики, которое пока не носит достаточно регулярного характера и не обеспечивает сбалансированного представления интересов различных инновационно активных предприятий;
- недостаточная эффективность инструментов государственной поддержки инноваций, в частности ограниченная гибкость и неразвитость механизмов распределения рисков между государством и бизнесом, слабая ориентированность на стимулирование связей между различными участниками инновационных процессов, а также на формирование и развитие научно-производственных партнерств;
- издержки небольших компаний на получение прямой государственной поддержки при реализации инновационных проектов, вместе с тем ограниченные возможности федеральных органов исполнительной власти администрировать предоставление поддержки по множеству не крупных проектов. До настоящего времени такого рода проблемы в некоторой мере решались в том числе предоставлением поддержки в рамках соответствующих региональных программ. В настоящее время отсутствует значимый прогресс в реализации различных механизмов поддержки инновационной деятельности предприятий с помощью отраслевых бизнес-ассоциаций».²

«Для формирования инновационной среды в стране, за последние 10 лет при поддержке государства созданы сотни объектов инновационной инфраструктуры.

В частности, количество федеральных центров коллективного пользования научным оборудованием к концу 2010 года достигло 63 единиц, в них сконцентрировано около 2100 единиц оборудования, стоимость которого составляет более 15 млрд. рублей. В 2005 - 2010 годах было создано более 100 центров трансфера технологий. В рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства создано 34 инновационных бизнес-инкубатора, при этом общие расходы федерального бюджета составили 863 млн. рублей. Кроме того, действует более 140 инновационно-технологических центров и технопарков. В рамках комплексной программы "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий" с 2006 по 2010 год выделены

¹ <http://enc-dic.com/economic/Innovacija-5435.html>

² <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>

средства на создание 8 технопарков в 7 субъектах Российской Федерации, из которых 6 технопарков уже функционирует. До 2014 года запланировано выделение средств на создание 4 технопарков. Осуществляются меры государственной поддержки развития территорий с высоким научно-техническим потенциалом, включая наукограды Российской Федерации».³

Основными составляющими инновационной инфраструктуры являются: инновационный центр, бизнес-инкубатор, технопарк, наукоград, технополис и т.д. на данный момент в России наибольшее распространение получили технопарки и бизнес-инкубаторы.

Технопарк - специальная территория, на которой объединены научно-исследовательские организации, деловые центры, объекты индустрии, учебные заведения, выставочные площадки, а также обслуживающие объекты: подъездные пути, средства транспорта, жилой поселок, охрана. Смысл создания технопарка в том, чтобы объединить на одной территории специалистов общего профиля деятельности. Ученые могут здесь проводить исследования в НИИ (научно-исследовательский институт), преподавать в учебных заведениях и участвовать в процессе внедрения результатов своих исследований в жизнь.

Бизнес-инкубатор - это структура, которая специализируется на создании благоприятных условий для поддержания эффективной деятельности небольших фирм.

«Основными направлениями развития инновационной инфраструктуры являются следующие:

- поддержка распространения рыночных моделей формирования и развития объектов инновационной инфраструктуры;
- обеспечение дополнительной поддержки технико-внедренческих особых экономических зон и совершенствование регулирования их создания и функционирования;
- обеспечение дополнительной поддержки наукоградов и других обособленных территориальных образований, имеющих высокий научный и инновационный потенциал и совершенствование регулирования их создания и функционирования;
- обеспечение целенаправленной поддержки совершенствованию деятельности объектов инновационной инфраструктуры;
- формирование инновационного центра "Сколково"»⁴.

Формирование инновационного центра "Сколково" обеспечит создание среды, благоприятной для инновационной деятельности. На его территории будет сосредоточен большой исследовательский, научный и инновационный потенциал, необходимый для генерирования новых идей, создания новых продуктов, технологий, продвижения фундаментальных и прикладных исследований.

Государство делает шаги в сторону создания инфраструктуры для развития и внедрения инноваций. Так, уже запущен многообещающий проект «Инновационный центр «Сколково» - научно-технологический комплекс по созданию и коммерциализации новых технологий. В развитых регионах страны создают технопарковые структуры, такие как: Наукоград Кольцово и технопарк новосибирского Академгородка, Кузбасский технопарк, автономная некоммерческая организация «Красноярский городской инновационно-технологический бизнес-инкубатор», Агропарк в Татарстане - первый в России и т.д.

Однако стоит отметить, что настоящие проекты рассчитаны на перспективу и для того, чтобы добиться необходимых результатов требуются определенное время и немалые финансовые вложения.

В принятой страной стратегии выделяются три ключевых направления.

Первое и наиболее важное направление - развитие человеческого капитала. Наличие высококвалифицированных кадров на сегодняшний день является одним из основных факторов успеха в рамках глобальной конкуренции. Приоритетом становится развитие конкурентоспособных исследовательских, преподавательских, управленческих кадров. Даная стратегия предусматривает стимулирование притока квалифицированных специалистов, включая внесение изменений в законодательство, направленных на упрощение в их отношении миграционного режима.

Так же было принято решение о повышении инновационной активности бизнеса. Высокого показателя активности бизнеса предполагают достичь в первую очередь посредством модернизации технологических процессов и вывода на рынок принципиально новых продуктов, конкурентоспособных на мировом рынке. При этом, одна из ключевых целей стратегии - сделать инновационное развитие одним из основных приоритетов деятельности компаний.

³ <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>

⁴ <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>

Особое внимание в стратегии уделено содействию выходу российских компаний на внешние рынки, встраиванию в глобальные цепочки добавленной стоимости. В этой связи планируется существенная активизация поддержки внешнеэкономической деятельности и расширение арсенала такой поддержки.

И третье направление - продвижение инноваций в государственном секторе. Государство должно обеспечить благоприятную среду для инновационной активности, в том числе, за счет последовательной ликвидации существующих административных барьеров и ограничений.

Одновременно государство должно само становиться все более инновационным. Имеется множество возможностей для внедрения инноваций в социальной сфере, в государственном управлении, в том числе, через механизмы госзакупок и содействия компаниям с госучастием в процессе разработки ими корпоративных инновационных программ.

Инструменты развития и поддержки инноваций будут выстроены в единую цепочку для того, чтобы обеспечивать поддержку инноваций на всех стадиях, от стадии идеи до ее воплощения в продукт и успешного выхода этого продукта на рынок.

Стратегия опирается на результаты всесторонней оценки инновационного потенциала и долгосрочного научно-технологического прогноза. Положения Стратегии учитываются при разработке концепций и программ социально-экономического развития России, а также государственных программ Российской Федерации и планов их реализации.

«Россия может претендовать на лидирующие позиции в производстве авиакосмической техники, композитных материалов, разработке и применении нанотехнологий, биомедицинских технологий жизнеобеспечения и защиты человека и животных, программного обеспечения, а также в атомной и водородной энергетике, отдельных направлениях рационального природопользования и экологии и ряде других сфер деятельности»⁵.

Список литературы

1. Боркова Е.А., Савостин Д.А. Государственная поддержка инновационной активности малого бизнеса. В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции г. Воронеж, 2014г. С. 9-12.
2. Доклад о состоянии конкуренции в Российской Федерации// Федеральная антимонопольная служба. – 2015. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: file:///C:/Users/EliteBook/Downloads/Dokl_konkur_12_08_2014_big.pdf [стр. 35].
3. Распоряжение Правительства от 8 декабря 2011 года №2227-р. (<http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>)

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО МЕСТО В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Мурадова З.Р.

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет», г.Махачкала

Строительный комплекс относится к числу базовых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач развития всей экономики и обеспечения ее экономической безопасности России.

Кроме того, строительная отрасль обладает мощным мультипликативным эффектом для всей экономики. В настоящее время в Российской Федерации строительная отрасль является одной из крупнейших базовых отраслей хозяйства, обеспечивающей вклад в ВВП страны на уровне около 7%. Для увеличения удельного веса отрасли в экономике страны требуются инновационные преобразования, способствующие более эффективному

⁵ <http://gov.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>

решению задач наращивания объемов строительства жилья, реализации масштабных инфраструктурных проектов, открывающих возможности для развития промышленно-экономического потенциала Российской Федерации в целом.

В соответствии с объективными закономерностями выход России на экономический уровень передовых зарубежных стран возможен лишь при условии широкомасштабного повышения инвестиционной активности, роста объемов капитальных вложений в новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение существующих основных фондов, с опережающим развитием производственного потенциала строительной отрасли и ее материально-технической базы.

Экономическая ситуация в 2014 году в России была довольно сложная, так как экономические санкции со стороны США и Евросоюза оказывают неблагоприятное воздействие, так как появляются проблемы в банковской системе, связанные с сокращением возможностей кредитования.

Основные экономические показатели по виду деятельности «Строительство» представлены в Табл.1.

Таблица 1

Основные экономические показатели по виду деятельности «Строительство»

Показатели	2005	2010	2011	2012	2013
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»: млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	1754,4	4454,2	5140,3	5714,1	6019,5
в процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)	113,2	105,0	105,1	102,5	100,1
Среднегодовая численность занятых в строительстве, тыс. человек	4916,3	5379,4	5473,6	5641,9	5711,9
в процентах к предыдущему году	103,7	101,2	101,8	103,1	101,2
удельный вес занятых в строительстве в общей численности занятых в экономике, процентов	7,4	8,0	8,1	8,3	8,4
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников строительства: руб.	9043	21172	23682	25951	27701
в процентах к предыдущему году	123,8	116,8	111,9	109,6	106,7
в процентах к среднему уровню по экономике	105,7	101,0	101,3	97,5	93,0
Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие строительства млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	129,5	342,1	336,8	348,6	356,7
удельный вес инвестиций в строительство в общем объеме инвестиций в основной капитал, процентов	3,6	3,7	3,1	2,8	2,7
Наличие основных фондов в строительстве млрд. руб. (по полной учетной стоимости; на конец года)	604,9	1499,9	1553,0 ²⁾	1581,9 ²⁾	1685,3 ²⁾
в процентах к предыдущему году (в постоянных ценах)	102,2	101,8	103,1	103,5	103,2
удельный вес основных фондов строительства в общей стоимости основных фондов, процентов	1,5	1,6	1,4	1,3	1,3
Степень износа основных фондов в	44,6	48,3	47,5	49,0	50,6

строительстве (на конец года), процентов					
--	--	--	--	--	--

Источник: Строительство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 111 с.

Динамика основных экономических показателей строительной и инвестиционной деятельности представлена на Рисунке 1 и Рисунке 2. Как видно из Рисунка 1, наибольший рост в строительной отрасли за последнее десятилетие наблюдался в 2008 году и составил 252%, после которого наблюдается некоторый спад в 2009 году и незначительный рост в последующие годы.

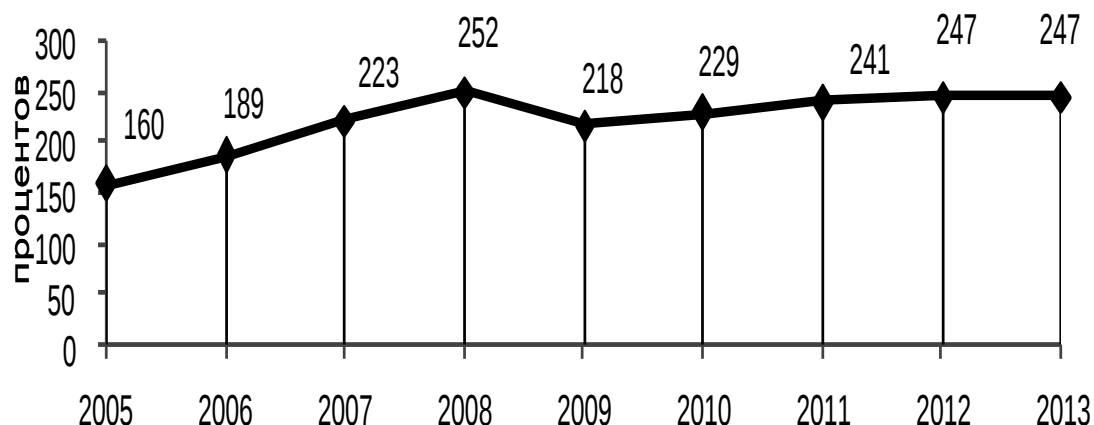


Рис.1. Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» [2]

Источник: Строительство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 111 с.

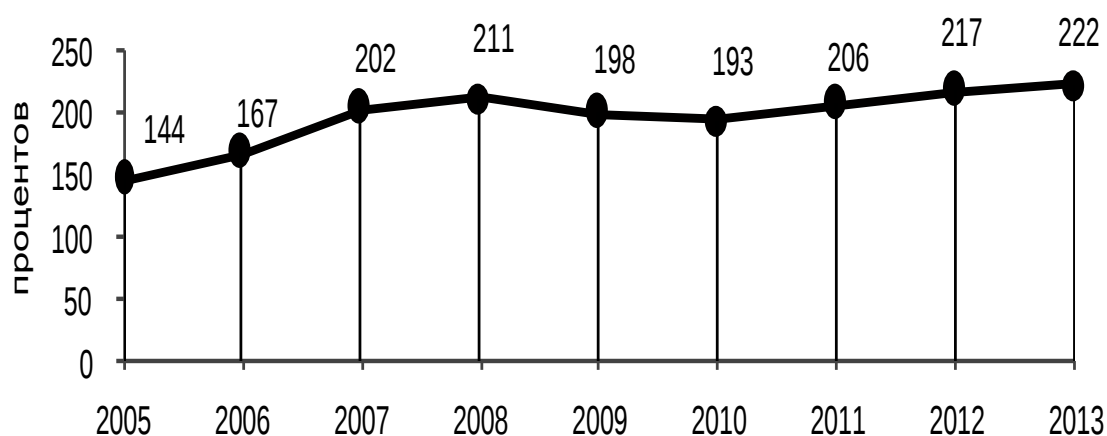


Рис.2. Ввод в действие жилых домов

Источник: Строительство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 111 с.

Распределение действующих строительных организаций по численности работников на 1 января 2014 года (Табл.2) характеризуется преобладанием предприятий с численностью работников до 100 человек – 214195 из 217961, что составляет 98,2%. Распределение действующих строительных организаций по формам собственности на тот же период: частная – 214055 (98,2%), государственная – 879 (0,4%), муниципальная – 522 (0,2%) и прочие. [2]

Таблица 2

Распределение действующих строительных организаций по численности работников и формам собственности на 1 января 2014 г.

Распределение строительных организаций по видам собственности	Число строительных организаций – всего	в том числе с численностью работников, человек		
		до 100	101-250	свыше 250
Всего	217961	214195	2254	1512
в том числе по формам собственности:				
государственная	879	543	211	125
муниципальная	403	334	45	24
частная	214055	211085	1795	1175
смешанная российская	522	377	82	63
прочие	2102	1856	121	125
В процентах к итогу				
Всего	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:				
государственная	0,4	0,2	9,4	8,3
муниципальная	0,2	0,2	2,0	1,6
частная	98,2	98,5	79,6	77,6
смешанная российская	0,2	0,2	3,6	4,2
прочие	1,0	0,9	5,4	8,3

Источник: Строительство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 111 с.

Интенсификация строительного производства способствует укреплению позиций строительного предприятия, улучшению его имиджа и реализации экономических и конкурентных преимуществ. Поэтому в новых условиях сумели адаптироваться те предприятия и организации строительного комплекса, которые отказались от соблюдения классических принципов обеспечения роста производительности труда и эффективности производства, от технологической специализации и применения крупной техники, избавились от кооперации и концентрации в составе крупных объединений. Это объясняется еще и тем, что, получив самостоятельность, предприятия стали сами искать подряды, диверсифицировали свою деятельность, что помогло им выжить в условиях экономического кризиса.

Видовая структура инвестиций в основной капитал представлена в Табл.3. Наибольший удельный вес в общей структуре инвестиций составляют инвестиции в здания и сооружения (кроме жилых) - 5575,6 млрд.. руб (42,1%) в 2013 году.

Таблица 3

Видовая структура инвестиций в основной капитал (в фактически действовавших ценах)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Миллиардов рублей						
Инвестиции в основной капитал - всего	1165,2	3611,1	9152,1	11035,7	12586,1	13255,5
в том числе по видам основных фондов: жилища	132,0	434,2	1111,7	1395,6	1533,7	2126,6
здания (кроме жилых) и сооружения	502,2	1460,2	3962,8	4776,8	5560,2	5575,6
машины, оборудование, транспортные средства	426,6	1484,0	3472,7	4185,6	4731,6	4675,5
прочие	104,4	232,7	604,9	677,7	760,6	877,8
В процентах к итогу						
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100	100

в том числе по видам основных фондов:						
жилища	11,3	12,0	12,2	12,7	12,2	16,0
здания (кроме жилых) и сооружения	43,1	40,4	43,3	43,3	44,2	42,1
машины, оборудование, транспортные средства	36,6	41,1	37,9	37,9	37,6	35,3
прочие	9,0	6,5	6,6	6,1	6,0	6,6

Источник: Строительство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 111 с.

Отечественные предприятия нуждаются в достоверной оценке технико-экономического потенциала производства, разработке стратегических решений, реализации системных преобразований, связанных с организацией и управлением предприятием в изменяющихся рыночных условиях.

Анализ текущей ситуации в строительной отрасли показал, что, с одной стороны, на протяжении нескольких последних лет сформировался достаточно положительный тренд увеличения объёмов строительства жилья, с другой стороны, наблюдаются тенденции к снижению общего объёма строительных работ. Сложившаяся ситуация обусловлена сокращением государственных расходов на капитальные вложения, низкой среднеотраслевой рентабельностью строительства на фоне опережающего роста цен на строительные материалы и энергоресурсы, и, конечно же, недостаточными темпами реализации инновационных процессов в строительной отрасли. Без внедрения новых инновационных инструментов в развитие отрасли невозможно эффективно решать задачи повышения энергоэффективности строительных продуктов, качественного улучшения среды обитания, значительного повышения уровня производительности труда, автоматизации и роботизации производства.

Строительство должно обеспечить повышение качества строительной продукции, обеспечение высоких потребительских характеристик зданий и сооружений, их надежности, безопасности, функциональной и эстетической комфортности и эксплуатационной экономичности, преобразование архитектурно-строительной среды жизнедеятельности человека и ее дальнейшее развитие до уровня, соответствующего современным достижениям социально благополучных и технически развитых стран.

Для реализации этих задач необходимо обеспечить:

- создание наукоемких технологий, обеспечивающих эффективное использование сырьевых ресурсов на базе фундаментальных и прикладных научных исследований с использованием приоритетных технических решений и информационных технологий;
- создание конкурентоспособных по качеству и цене типов зданий, материалов и изделий с учетом требований безопасности, эргономики, гигиены и т.д.;
- выработку научно-обоснованных рекомендаций по стратегическим целям научно-технической политики, приоритетным направлениям науки и техники и эффективным механизмам их реализации;
- совершенствование экономического механизма повышения эффективности работы отраслей строительного комплекса путем разработки и внедрения на уровне предприятий, строительных организаций и компаний систем стратегического планирования, маркетинга и финансового менеджмента и др.

Таким образом, для обеспечения повышения эффективности строительной отрасли и промышленности строительных материалов, изделий и конструкций основным направлением инновационного развития в настоящее время является ускоренная модернизация и расширение действующих предприятий на базе инновационных технологий, что позволит обеспечить потребность в современной качественной продукции, повышение конкурентоспособности за счет снижения затрат и издержек при производстве и совершенствования ценообразования в отрасли.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. N 2227-р.
2. Строительство в России. 2014: Стат. сб. / Росстат. - М., 2014. – 111 с.

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИХ ГАЗОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Сиводедов К.М., Кононов Н.В.

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

На сегодняшний день энергоэкономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Турецкой Республикой является одним из ключевых моментов формирования обоюдных внешнеэкономических связей. Согласно проведенным исследованиям за последние пять лет в мире наблюдаются значительные подъемы в развитии международных рынков газа. В частности, происходит преобразование рынка газа Евросоюза, а также дерегуляция газового рынка Турции. Данная тенденция способна дать толчок развитию отношений между Россией и Турцией в энергетической отрасли, и в тоже время предоставить новые возможности для формирования стратегического «газового» сотрудничества.

На фоне нынешних конфликтов на территории Украины [2], косвенно влияющие на экономическую и политическую сферы деятельности других стран, у России и Турции сохраняется целый ряд важных общих интересов, наиболее актуальным из которых является вопрос о формировании газовых потоков.

Начиная с лета 2007, сразу после завершения организованной властями Украины газовой конфронтации с Россией, началось проектирование газопровода «Южный поток» (далее – ЮП, прим. автора) простирающегося по дну Черного моря в страны Евросоюза в обход территории в обход украинской территории.

Прокладка ЮП с изначально задуманной мощностью в 63 млрд м³ газа в год, способной обеспечить требующийся объем газа для всех индоевропейских стран, стартовала в конце 2012 г. под руководством компании ОАО «Газпром». Стоит отметить, что создание ЮП было необходимым условием для нормального функционирования энергоструктуры европейских стран, где его внутренняя добыча способна покрыть лишь 40% от общего спроса.

Во-вторых, согласно проводимым исследованиям в области энергетики: несмотря на повышающийся спрос, добыча газа в Европе постепенно снизится со 186 млрд. м³ до 105 млрд. м³ в период с 2011 по 2035 года. Таким образом, к 2035 г. от 78% до 82% возможной необходимости европейских стран в газовых ресурсах планируется покрывать за счет импорта.

В конце июня 2009 г. правительство Болгарии осведомило о своем отказе в участии строительства ЮП ввиду содействия в спонсированном США строительстве газопровода «Набукко», ставившем своей целью добычу газа из Азербайджана и Ирана и его поставку в Европу.. В конце ноября 2010 г. План проекта «Набукко» был свернут и Болгария вновь стала участником проекта ЮП.[3]

В апреле 2014 г. при участии США на основе «Третьего энергопакета», согласно которому владельцами расположенных на территории ЕС магистральных трубопроводов не могут быть компании, занимающиеся непосредственной добычей газа, Еврокомиссией была принята резолюция об остановке строительства ЮП. Как следствие в июне 2014 г., П. Орешарски - премьер Болгарии, официально заявил об окончательной остановке работ по прокладке ЮП на территории Болгарии:

«Теперь пару слов о таком крупном проекте, как «Южный поток» с учётом позиции Еврокомиссии, которая не способствует реализации этого проекта, с учётом того, что мы до сих пор не получили разрешения от Болгарии, мы считаем, что Россия в этих условиях не может продолжать реализацию данного проекта»⁶

1 декабря 2014 г. президент Российской Федерации В.В. Путин во время официального визита в Анкару заявил, что на основе сложившейся энергополитической ситуации Россия отказывается от реализации ЮП в связи с позицией Евросоюза и бюрократическими проволочками со стороны Болгарии:

И уже 12 декабря Еврокомиссия получила официальное заявление с российской стороны о сворачивании «Южного потока» и постройке на его базе другого газопровода сквозь Турцию в Южную Европу.

Согласно российско-турецкому соглашению заключенному 1 декабря 2014 г. прокладка нового газопровода обязана осуществляться по уже проходящему на дне Черного моря ЮП увеличив мощности до предполагаемых изначально проектом 63 млрд. м³ газа в год.

При этом 15–16 млрд м³ газа придётся на непосредственное потребление самой Турции, остальное должно транспортироваться в Европу. Ключевым моментом на пути создания нового газопровода «Голубой поток» (далее - ГП, прим. автора), является модернизация уже действующих газодобывающих станций, что в свою очередь даст возможность увеличить объем поставляемый в Турцию газа с 25 млрд м³ еще на 3 млрд м³ [4]

⁶ Источник: Kremlin – режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/47126>

Таблица 1

Поставки Российского газа в Турцию

Поставки в Турцию	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего, млрд м3	-	-	-	19,9	23,4	23,8	20	18	26	27	26,7	27,3
Голубой поток, млрд м3	2	3,2	5	7,5	9,5	10,1	9,8	8,1	14	14,7	13,7	14,2

Так или иначе, повышение мощностей ГП совместно с постройкой нового газопровода будет способствовать реализации намерения Европы – использование азербайджанского газа. Несмотря на намерение большого количества авторов сделать из Российской Федерации и Азербайджана конкурентов на Европейском газовом рынке [5], реконструкция на черноморском маршруте российского газа с Болгарии на Турцию открывает новые перспективы для более тесной кооперации двух стран.

Мнение экспертов заключается в том, что перенацеливание маршрута экспорта российского газа выгодно обеим странам. Они не будут составлять друг другу конкуренцию на европейском газовом рынке, но будут вместе осваивать его.

И все таки максимум полезности от реализации проекта получает Турция. Во первых, она в будущем оказывается владельцем огромного газового распределительного узла, находящегося на южной границе территории ЕС, в который один только Газпром после завершения работ по прокладке всей трубопроводной сети нового «Южного потока» будет иметь возможность качать до 50 млрд. м3 газа в год, не учитывая около 10 млрд м3 газа с азербайджанского Шах – Дениз. Так же к Российско–Турецкому газовому потоку имеет возможность подключиться иранский газ Южного Парса, если санкции с Тегерана будут сняты, то Иран намеревается продавать этот газ в Европу, и так же израильский газ с шельфового месторождения «Левиафан». Именно так Турция оказывается важным посредником в газовых поставках по всей Южной Европе. (Цена на газ для Турции с 1 января 2015 года будет понижена на 6% по словам В. Путина)

Формирование энергетического союза Турции и России изменит внешнеполитические интересы Турции. Заинтересованность в экономическом альянсе с Москвой заставит Анкару задуматься о разрешении Российско–Турецких споров по большому количеству проблем в том числе по Сирийскому вопросу, где Турция вполне может оказаться геополитическим союзником России.

8 декабря 2014 года в Анкару прибыла делегация ЕС во главе с верховным представителем ЕС по иностранным делам и политике безопасности Ф. Могерини. ЕС признал, что Россия доминирует на рынке энергоресурсов и слишком настойчиво проводит оборону своих национальных интересов. Позицию Турции четко выразил министр энергетики и природных ресурсов Т. Йылдыз: он объявил, что Анкара не имеет затруднений с реализацией проектов вместе с Российской Федерацией, в том числе новую систему газотранспорта.[6]

Обновление маршрута Южного потока способствует сохранению объемов газовых поставок в страны Южной Европы, а так же обретению некоторых стратегических выгод.

1) Ликвидация воздействия Соединенных Штатов Америки на экспорт энергоресурсов в страны-члены ЕС из стран ближнего востока (Иран, Азербайджан).

2) Утверждение делового сотрудничества между Российской Федерацией и Турецкой Республикой.

3) Демонстрирование изъятий «Третьего энергопакета» с его сдерживающим влиянием на суверенность стран Европы и в то же время тенденцией ограничить склонность поставщика в лице Российской Федерации определять для потребителя, то есть Европы кондиции сбыта газа.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Нефтегазовый сектор Севера России и проблемы его развития// Серия «Экономика», Вестник ИНЖЕКОНа №1(28), 2009.
2. Пирожков С. От украинско-российской конфронтации несут потери обе стороны // День.- 1997.- №187.
3. Turkmenistan's integration in Nabucco is important for Europe: Austrian government. Режим доступа: <http://en.trend.az/capital/pengineering/1603756.html>
4. Поставки газа по газопроводу «Голубой поток». Газпром (2014).
5. Жуков, С.В. Перестройка европейского газового рынка / Науч. рук. С.В. Жуков // Глобализация рынка природного газа: возможности и вызовы для России. — М.: ИМЭМО РАН, 2010. С. 68

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАК ФУНДАМЕНТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЮ

к.э.н. доцент Боркова Е.А., Яковлева В.А., Кириллова В.В.

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

На современном этапе развития мировой экономики в условиях глобализационных процессов одной из главных форм проникновения в экономику иностранного государства с одной стороны, и одним из главных факторов развития национальной экономики, с другой выступают иностранные инвестиции. Иностранные инвестиции играют огромную роль как на макро-, так и на микроуровне. Как показывает мировой опыт, иностранные инвестиции являются одним из главных факторов успешного экономического развития любой страны, независимо от структуры ее экономической системы. Они определяют будущее национальной экономики в целом, или экономики отдельного субъекта.

Инвестиционная сфера в национальной экономике любого государства является одной из наиболее важных, а инвестиционная политика – одним из приоритетных направлений деятельности. Привлечение иностранных инвестиций способствует увеличению экономического потенциала государства, служит инструментом получения управленческих и технических навыков из-за границы. Развитие современной мировой экономики не может осуществляться без движения иностранных инвестиций. Многие государства активно вкладывают свои средства в экономику других стран, получая при этом доход и развивая отрасли хозяйства данных стран.

Роль иностранных инвестиций заключается в создании благоприятных условий для развития и обновления всех необходимых отраслей национального хозяйства, повышении эффективности производства и конкурентоспособности на мировом рынке, содействии снижению уровня безработицы, получении новейших иностранных технологий, управленческого и организационного опыта, развитии инфраструктуры и повышении уровня жизни населения.

Таким образом, успешное развитие национальной экономики любой страны, в том числе и России не может осуществляться без иностранных инвестиций. В настоящее время, в связи со сложившейся экономической и политической ситуацией, Россия испытывает серьезные трудности с привлечением иностранного капитала. Санкции западных стран в отношении России, конфликт на Украине, «геополитическое напряжение» плохие прогнозы в отношении роста ВВП страны выступают сдерживающими факторами потока иностранных инвестиций в страну. В докладе конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) отмечается, что в 2014 году поток прямых иностранных инвестиций в Россию значительно снизился и составил всего 19 млрд. долл. Если по итогам 2013 года Россия по ППИ занимала 3-е место в мире, то уже в 2014 оказалась в общем рейтинге за пределами первой десятки стран.

Таблица 1

Основные показатели России в рейтинге инвестиционной привлекательности

Критерий	Рейтинг 2013года	Рейтинг 2014года	Изменение (+,-)
Организация бизнеса	100	88	-12
Получение разрешения на строительство	180	178	-2
Получение электроэнергии	188	117	-71
Регистрация собственности	46	17	-29
Получение кредитов	105	109	+4
Защита инвесторов	113	115	+2
Уплата налогов	63	56	-7
Международная торговля	162	157	-5
Обеспечение исполнения контрактов	10	10	-

Разрешение неплатежеспособности	53	55	+2
---------------------------------	----	----	----

Таким образом, из таблицы видно, что по сравнению с 2013 годом практически по всем показателям рейтинга инвестиционной привлекательности стран, составленного компанией А. Т. Kearney у России наблюдается отрицательная динамика, что сказывается на объеме иностранных инвестиций в страну.

В настоящее время основными проблемами привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику являются следующие:

- нестабильная экономическая ситуация (падение курса рубля, экономические санкции, отсутствие роста ВВП, падение цен на нефть);
- нестабильная политическая обстановка (украинский конфликт, обострение отношений с западными странами);
- административные проблемы (53% инвесторов отмечают неэффективность законодательства, 47% - проблему бюрократии; 37% - непрозрачность системы регулирования предпринимательской деятельности);
- высокий уровень дифференциации социально-экономического развития регионов РФ (основная доля иностранных инвестиций направляется только в Центральный и Северо-Западный округ);
- проблемы банковской системы (низкие темпы реструктуризации, недостаточный объем собственного капитала банков);
- значительный размер платежей, высокий удельный вес кредиторской задолженности предприятий по сравнению с объемом производимой продукции, низкий уровень реальных доходов населения;
- высокий уровень коррупции и нецелевое использование средств;
- сложность ведения бизнеса и высокий уровень инвестиционных рисков.

Таблица 2

Сумма иностранных инвестиций в экономику России⁷

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	53 651	55 109	120 941	103 769	81 927	114 746	190 643	154 570	170 180	126 200
Прямые	13 072	13 678	27 797	27 027	15 906	13 810	18 415	18 666	26 118	19 056
Портфельные	453	3 182	4 194	1 415	882	1 076	805	1 816	1 092	1 910

Таким образом, в 2013 году наблюдался значительный рост как общего объема иностранных инвестиций в Россию, так и объема прямых и портфельных инвестиций в частности. Однако в силу указанных выше причин в 2014 году иностранные инвестиции показали отрицательную динамику.

Произведя расчеты, получим следующую динамику темпов роста иностранных инвестиций в Россию по годам.

⁷ Федеральная служба государственной статистики/ Иностранные инвестиции. – 2015. [электронный ресурс] – Режим доступа. - http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/foreign

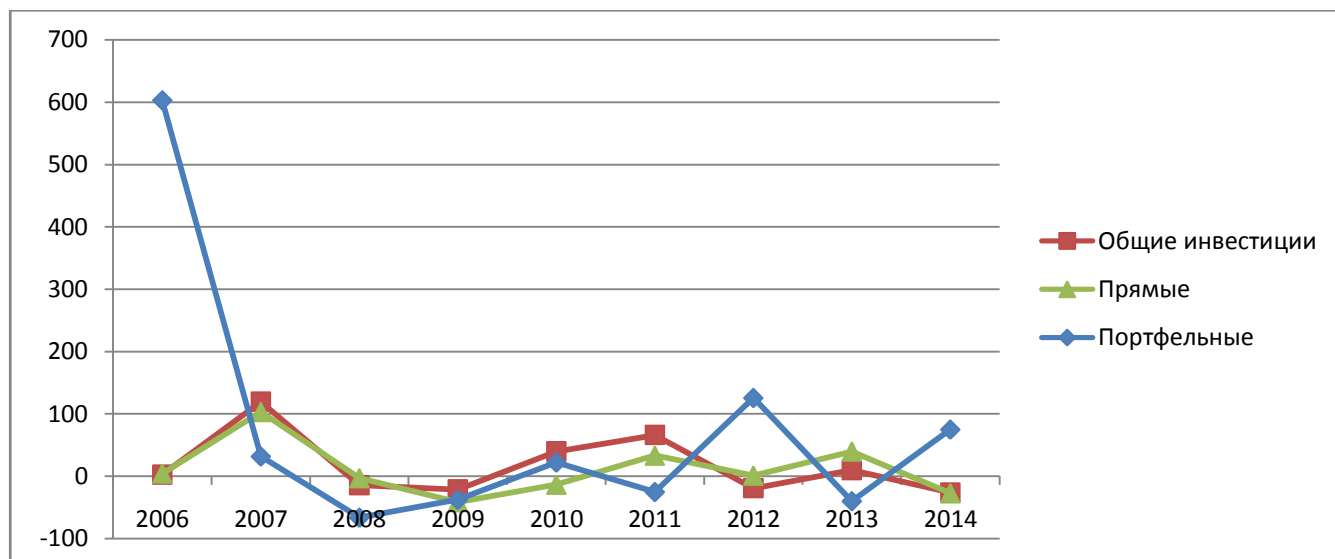


Рис.1. Темпы роста иностранных инвестиций в Россию

Таким образом, из диаграммы видно, что приток иностранных инвестиций в российскую экономику на протяжении последних 9 лет развивался неравномерно с максимум в 103,2% (в 2007 г.) и минимум в -25,8% (в 2014 г.). Значительный рост общего объема инвестиции наблюдался в 2007 и в 2011 годах. В период кризиса в 2008 – 2009 гг., что очевидно, темпы роста иностранных инвестиций, как прямых, так и портфельных значительно снизились, однако после 2009 года сразу наблюдается постепенное восстановление. Что касается последнего 2014 года, то как общий объем инвестиций, так и объем прямых иностранных инвестиций показывают отрицательную динамику, рост демонстрируют только портфельные инвестиции.

Однако, несмотря на отрицательную динамику последнего года и ряд проблем, описанных выше, возможности российской экономики вызывают интерес у иностранных инвесторов. По данным исследования компании A. T. Kearney, более половины крупнейших иностранных компаний готовы в 2015 году увеличить свои инвестиции в Россию. Опрос представителей компаний показал, что большинство из них заинтересованы в возвращении на российский рынок, а также намерены существенно или умеренно увеличить свои инвестиции в Россию, если спадет «геополитическое напряжение».

Среди основных факторов инвестиционной привлекательности России на современном этапе можно выделить:

- растущий потребительский рынок;
- увеличение доходов населения, рост среднего класса;
- относительно недорогая, при этом хорошо образованная рабочая сила;
- богатые природные ресурсы страны;
- достаточно высокий доход от инвестиций.

Для повышения инвестиционной привлекательности России для иностранных инвесторов и для улучшения инвестиционного климата в стране российскому правительству необходимо осуществить ряд серьезных мер. К таким мерам относятся:

- уменьшение административных барьеров путем снижения уровня бюрократии. Необходимо также повышение эффективности инвестиционного законодательства и прозрачности системы регулирования предпринимательской деятельности;
- повышение инвестиционной привлекательности отдельных регионов путем сбалансированного развития всех субъектов РФ, реализации государственных программ по развитию регионов, разработки программ для активного привлечения инвесторов во все регионы страны;
- осуществление сотрудничества в сфере инноваций путем развития проектов в области НИОКР с иностранными партнерами, укрепления партнерства между российскими и иностранными предприятиями и университетами;
- осуществление совершенствования бизнес - образования путем реализации совместных программ с зарубежными университетами в области инноваций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время Россия испытывает значительные трудности с привлечением иностранных инвестиций, что очень негативно отражается на ее экономике. Причиной этому

явился ряд факторов, таких, как нестабильная политическая ситуация из-за украинского конфликта и, в связи с ней, нестабильность национальной экономики. Однако, несмотря на это, иностранные инвесторы продолжают проявлять интерес к России и уже в ближайшее время планируют увеличение вложений своих средств в российскую экономику. В настоящее время правительство уже осуществляет ряд определенных действий, направленных на улучшение инвестиционного климата в стране, поэтому в ближайшем будущем ожидается прогноз роста потока иностранных инвестиций в экономику России.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. ИАИ ПРОВЭД//Как изменилась инвестиционная привлекательность России. – 2015. [электронный ресурс] – Режим доступа. - <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/19533-kak-izmenilasy-investitsionnaya-privlekatelnosty-possii.html>.
3. Пономарев И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы// Молодой ученый – 2014. - №12.
4. Ernst&Young/ Инвестиционная привлекательность России. – 2015. [электронный ресурс] – Режим доступа. - <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/Russia-attractiveness-survey-2013>.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сафронова Ю.В.

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет пищевых производств»

Инновационная деятельность – фактор повышения конкурентоспособности предприятия и экономического роста. По типу новшеств выделяются материально-технические, социальные экономические, организационно-управленческие инновации.

Применительно к промышленному предприятию наиболее приемлема, на наш взгляд, классификация представленная в исследованиях, когда комплексная характеристика инноваций, учитывающая стадию жизненного цикла продукции, вид получаемого эффекта и функциональное разделение труда в управлении предприятием может включать технологические, производственные, экономические, социальные инновации.

Производственные инновации ориентированы, как правило, на расширение производственных мощностей, диверсификацию производственной деятельности и изменение соотношения мощности производственных единиц, модернизацию оборудования, автоматизацию процессов производства. В конечном счете, производственные инновации должны обеспечить технологическое выполнение производственной программы, прирост прибыли на предприятии.

Экономические инновации, связанные с применением экономических рычагов, совершенствованием систем стимулирования и мотивации труда на промышленном предприятии.

Социальные инновации связаны с улучшением условий и характера труда, формированием благоприятного психологического климата в коллективе.

На промышленных предприятиях необходимо обеспечить взаимосвязь между подсистемами управления персоналом, организации труда и технико-экономического планирования. [1]

Внедрение и проведение инноваций в одной сфере деятельности предприятия затрагивает другие сферы и приводит к внедрению инноваций в них.

Актуальность инновационного развития российских предприятий экономически востребована, обоснована международной финансовой ситуацией и социальными потребностями развивающегося общественного сознания.

Основными неудачами при выявлении инноваций считают:

- недостаточный анализ внешних факторов внешней среды функционирования пищевых предприятий, перспектив развития рынка и поведения конкурентов;
- недостаточный анализ внутренних возможностей;
- неэффективный маркетинг и непрофессиональное продвижение нового товара. [3]

Первым шагом при оценке конкурентоспособности инновации является формирование целей предприятия. Основной целью инновационной деятельности предприятия является улучшение финансового состояния за счет использования нововведений, как на основе собственных разработок, так и покупки лицензий.

Для успешного освоения конкурентоспособных нововведений для предприятий важны следующие факторы:

- планируемая инновация, ее структура, мощность предприятия;
- основные характеристики инновации;
- рыночная ориентация инноваций.

Государственное регулирование продовольственного рынка базируется на государственной поддержке товаропроизводителей, потребителей и инфраструктуры продовольственного рынка. Эти показатели, наряду с показателями, характеризующими уровень издержек в сфере производства, переработки и реализации готовой продукции. Она может быть определена по формуле:

$$K = \frac{P_n + P_k}{Z_m + Z_n + Z_o} \times 100\%, \quad (1)$$

где K- конкурентоспособность конкретного вида продукции, % P_n – уровень прямой поддержки продукции, руб./кг; P_k – уровень косвенной поддержки продукции, руб./кг; Z_m- удельные затраты в сфере производства, руб./кг; Z_n- удельные затраты в сфере переработки, руб./кг; Z_o – удельные затраты в сфере обращения, руб./кг.

Для более точного определения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках необходим механизм раздельного учета затрат по поддержке производства, переработки и оптовой реализации каждого конкретного вида продукции.[2]

Инновационная стратегия представляет собой набор правил для принятия решений, которыми должны руководствоваться органы управления в своей деятельности. Задачами инновационной стратегии являются:

- 1) обнаружение самых ранних признаков технологического старения выпускаемой продукции и альтернативных возможностей обновления производства;
- 2) обнаружение ранних признаков морального старения техники всех видов, возможностей торможения этого старения и последующей замены поколений техники;
- 3) определение момента смены фаз цикла, спроса на рынке с целью изменения хозяйственной стратегии в новых рыночных условиях.

Реализации инновационной стратегии предполагает деятельность по созданию инструмента, который бы позволял, с одной стороны, оценить и сравнить эффективность альтернативных вариантов модернизации производства, а с другой - осуществлять мониторинг хозяйственного запроса на научно-технический прогресс.

Крупные заводы обладают значительными преимуществами, поскольку имеющиеся финансовые средства дают возможность осуществлять техническую и технологическую модернизацию и соответственно повысить качество продукции

Способность и масштабность решаемых задач на предстоящий период требуют нового качества управления всех звеньев агропромышленного комплекса с целью принятия своевременных решений по узловым проблемам развития и повышения эффективности использования бюджетных средств, направленных на государственную поддержку приоритетных отраслей.[5]

Инновационный процесс направлен на повышение конкурентоспособности товаропроизводителей: разработку действующей на постоянной основе программы мероприятий по реализации инновационных знаний в рамках создаваемой в регионе экономики, ускоренное развитие ключевых секторов, с целью повышения инновационной активности, роста производительности труда в сельском хозяйстве, сохранение инвестиционных компонентов роста ускорения темпов экономического роста. [4]

Предлагаем использовать следующие критерии сравнения и выбора конкурентоспособной инновации в соответствии:

- техническим, экономическим, правовым, организационно-коммерческим показателям;
- внешней среде и внутренним потенциальным возможностям предприятия;
- научно-техническому развитию;
- целям развития предприятия.

В настоящее время все информационное пространство в стране занято идеологией, связанной с утверждением необходимости перехода национальной экономики на инновационные виды деятельности и увеличение инвестиций в производство. Выбор стратегии инновационной деятельности должен базироваться на методологии, адекватной реальному состоянию экономики РФ и ее субъектов.

Список литературы

1. Асмолова М.Л. «Звездная модель принятий решений» при управлении инновациями // Экономика и финансы.- 2010.-№ 3.- С.4
2. Нуралиев, С.У. Конкуренция и особенности регулирования продовольственного рынка на современном этапе/ С.У. Нуралиев//Пищевая промышленность.-2012.-№4.-С.36-40
3. Савенко, В., Санду, И. Проблемы формирования механизма инновационного обеспечения АПК // АПК: экономика, управление. – 2013. – № 1. – С. 28-33
4. Сафронова Ю.В. Оценка конъюнктуры молочного рынка России// Экономика и предпринимательство – 2014. – № 9(50). – С. 41-43
5. Трошин, А. Инвестирование аграрного сектора России в условиях членства в ВТО//АПК: экономика, управление. – 2014. – № 5. – С.65 – 71

КОПЕЙКА РУБЛЬ БЕРЕЖЁТ: ВАЛИДНА ЛИ ПОКУПКА НЕДВИЖИМОСТИ В БЛИЖАЙШИЕ 3 ГОДА?

Кокина Е.А., Олешкевич А.В.

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

Одной из составляющих личного благосостояния является частная собственность. Классики отмечали значимость частного капитала в достижении общественного благосостояния. С 90-х годов XX века капитализация недвижимого имущества затронула и Россию. Началась масштабная приватизация промышленных объектов – «малая» приватизация, которая в дальнейшем развернулась в присвоение физическими лицами объектов жилищного фонда. Однако, как и классические факторы производства, недвижимость является «исчерпаемой», а потому безграничное присвоение квадратных метров привело к пересмотру условий передачи недвижимого имущества в собственность.

Изначально приватизация промышленных объектов осуществлялась на основе создания акционерного капитала. С одной стороны, этот принцип благоприятствует повышению уровня жизни населения (приобретение дополнительного источника дохода) и антимонополизации. С другой – децентрализация управленческого аппарата предприятия привела к снижению производительности труда и норм выработки продукции по производству в целом.

Наиболее чётко превентивные меры государства по недопущению монополизации промышленности прослеживались в указах от 1991 г.: «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР» и «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР».

Оба законопроекта были нацелены на ваучерную приватизацию. Первый предполагал наличие в Сбербанке приватизационного счета для совершеннолетних граждан, деньги с которого могли быть использованы для приобретения уже приватизированных предприятий. Второй закон предполагал запрет участия в приватизации юридических лиц, уставный капитал которых превышал долю в 25%.

Ввиду дефицита средств государственного бюджета, в 1991 году был издан закон «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации», предусматривающий бесплатное присвоение жилого помещения при условии уплаты повременного налога на недвижимое имущество.

Казалось бы, после принятия вышеупомянутых мер, цены на недвижимость должны были приобрести тенденцию неизменного роста. К тому же, государственная казна удовлетворила бы отрицательное сальдо при массовых фискальных поступлениях от собственников недвижимого имущества. Как бы то ни было, анализ динамики индекса стоимости жилья показал следующую зависимость (см. Рисунок 1)[1].

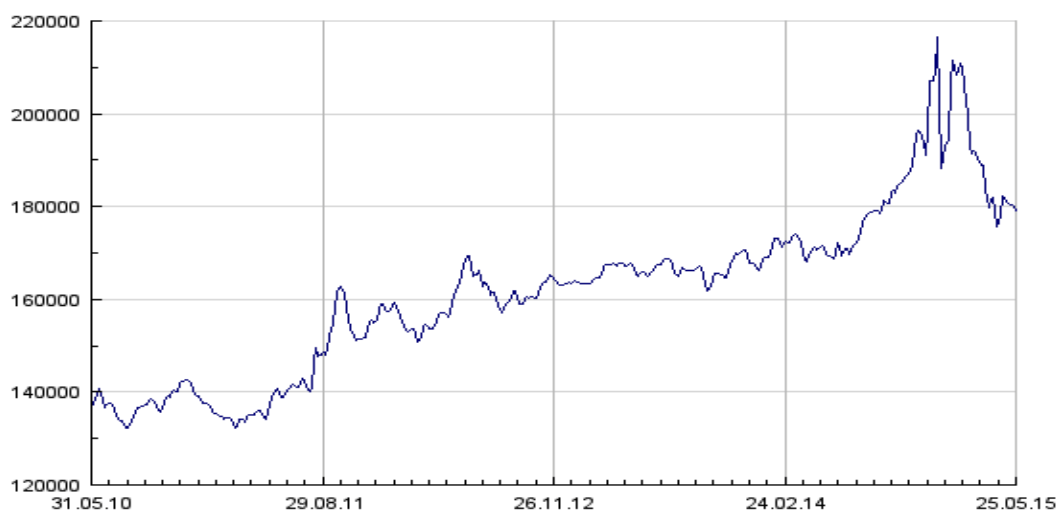


Рис.1. Индекс стоимости жилья (руб./кв. метр)

Дальнейшее рассмотрение проблемы будет происходить на примере рынка недвижимости г. Москва, так как коэффициент прироста жилищного фонда в городах федерального значения имеет наибольшую величину.

Исследуя имеющиеся статистические данные, можно проследить следующую зависимость: амплитуда колебаний цен на рынке недвижимости была равновеликой до апреля 2011 года, когда вышел указ о запрете на строительство новых объектов недвижимости в центре. К тому же, в марте того же года произошёл скачок цен на североморскую нефтяную смесь марки Brent. Эти события стали катализаторами роста ценовых оценок жилого фонда, и, несмотря на инертную природу рынка, произошёл дисбаланс уже существующей тенденции обязательной смены подъёма рецессией в приблизительно равных корректировках.

Также, произошла переориентация целевых объектов экономического анализа рынка недвижимости: от первичного к вторичному рынку. Аргументы в поддержку изменений весьма существенны. Во-первых, снижается величина «статистического шума» - ошибки выборки. Ранее результаты исследования рынка, как и величина индекса цен на недвижимость могли быть размыты по причине попадания в выборку большего числа элитных либо недостроенных квартир. С переходом же к анализу исключительно вторичного рынка данная проблема оказалась нивелирована. Во-вторых, запрет на строительство жилых помещений в центре города изначально удешевляет новостройки ввиду перспектив их дальнейшего возведения исключительно на периферии. Вторичное жильё выигрывает в данной плоскости: коэффициент вариации генеральной совокупности на порядок ниже первичного рынка. В-третьих, продажа объекта вторичного жилого фонда является более выгодной в связи с высокой добавочной стоимостью. Естественно, стоимость материалов постоянно растёт в погоне за курсом валют так же, как увеличивается цена квадратного метра недвижимости при разрастании города, а потому прибыль от продажи или сдачи в аренду квартиры существенна.

Немаловажный вклад в формирование цен на рынке недвижимости вносит текущий курс валют и инфляционные ожидания на фондовой бирже. Так, в 2011 году обменный курс национальной валюты к доллару подскочил на 1,72 рубля, что составило 5% от его стоимости (см. Рисунок 2)[3].

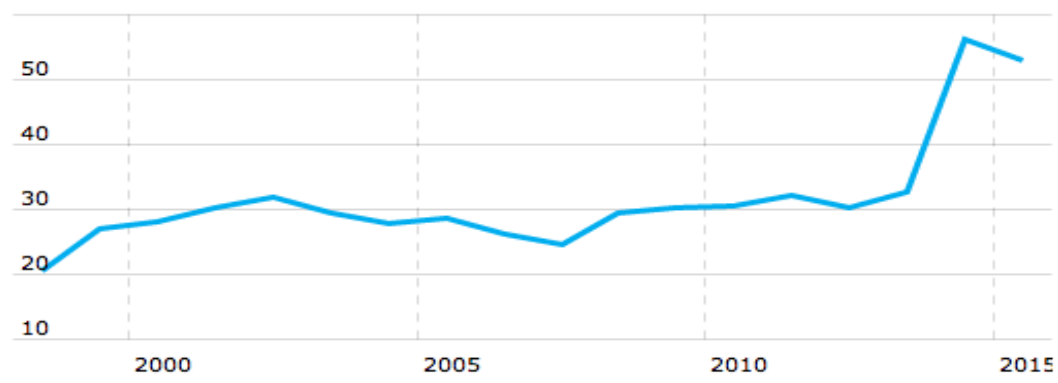


Рис.2. Динамика курса доллара США, за 1 USD

Обращаясь к графику, можно проследить стабильное увеличение курса доллара США с 2006 года. Неудивительно, что в течение пяти лет инфляционные ожидания населения возросли на порядок, что сказалось на формировании рыночных цен на квадратный метр недвижимого имущества. Также, при удорожании мировой валюты оценочная стоимость жилого фонда в национальной валюте возрастает, а в иностранной – наоборот, опускается на несколько пунктов. Это приводит к притоку иностранного капитала в крупные города, что вызывает ещё больший ажиотаж вокруг рынка недвижимости.

Теперь рассмотрим текущую экономическую ситуацию. После взлёта обменного курса USD в конце 2014 года инфляционные ожидания россиян достигли своего пика: покупатели, ожидая дальнейшего роста курса мировых валют, приобретали недвижимость за баснословные деньги, а собственники жилья – продавали, рассчитывая на ревальвацию рубля.

С февраля 2015 года плавающий курс национальной валюты РФ плавно возвращается в привычное для обывателя русло: цены на компоненты мировой бивалютной корзины стабильно снижаются, рубль крепчает. Это приводит к снижению общего уровня цен в стране, включая объекты жилого фонда. Возвращаясь к графику (Рисунок 1), можно проследить спад цен за квадратный метр на 40000 рублей с марта по конец апреля текущего года.

Что же ожидать от рынка недвижимости в ближайшие три года? Безусловно, долларовая стоимость жилья «просядет» на треть, что откроет иностранному покупателю широкие возможности приобретения перспективных участков столичной земли. Также, будет валидна покупка жилья в иностранной валюте в течение ближайших 6 месяцев, так как ежемесячное укрепление рубля происходит, в среднем, на 9,3%.

Относительно рублёвой стоимости жилья нельзя дать однозначной оценки, так как цены на недвижимость в национальной валюте будут зависеть от утряски курса доллара лишь частично. Если потребительский спрос останется на высоком уровне, то и равновесная цена на рынке будет ползти вверх. К тому же, нельзя забывать и о зависимости экономики РФ от сырьевых экспортных цен: чем дороже баррель, тем больше финансовых средств аккумулируется в стране, что приводит к расширению покупательной способности потребителя.

Однако, рантье и мелкие собственники недвижимого имущества проигрывают от сдачи помещений в аренду. Высокие темпы инфляции, рост циклической безработицы и снижение реальных доходов физических лиц делают удорожание арендной платы невозможным, что негативно скажется на чистой прибыли бенефициаров. Таким образом, номинальная величина пассивного дохода останется неизменной, а реальная – снизится на величину, пропорциональную инфляции.

Список литературы

1. Аналитический вестник рынка недвижимости // Индикаторы рынка недвижимости. – 2012. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.vestnik-irm.ru/>
2. Волков, С.Н. Региональное землеустройство: учебник / С. Н. Волков. – М.: Колос, 2009
3. Динамика курса доллара США // Banki. – 2015. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.banki.ru/>
4. Лютых, Ю.А. Земельные отношения в России: монография / Ю. А. Лютых. – Красноярск: ГАУ, 2008.
5. Начало приватизации в России// Федеральный портал. – 2014. [электронный ресурс] – Режим доступа. - URL: <http://www.protown.ru/>

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДА

Никонова Д.Г.

Институт Проблем Точной Механики И Управления (РАН), г.Саратов

В условиях интенсивного роста рынка логистических услуг, с одной стороны, а также осложнений в рыночной экономике, вызванных финансовым кризисом, с другой стороны, неуклонно встаёт необходимость изменений и оптимизации различного рода логистических процессов. Многие предприятия сталкиваются с такими проблемами как:

- излишек товарно-материальных запасов,
- замедление оборачиваемости оборотных средств,
- недостаточный уровень сервиса,
- отсутствие удовлетворенности потребителей и другое.

Выходом из ситуации может стать пересмотр существующих методов управления в логистике и внедрение интегрированного логистического подхода.

Интегрированная логистика основана на функциональном принципе, когда все структурные подразделения участвуют в обеспечении жизненного цикла продукта, начиная разработкой идеи и заканчивая послепродажным сервисом. Интегрированная логистика с точки зрения экономической науки есть не что иное, как обеспечение движения продукции путём пошагового увеличения стоимости через последовательную и непрерывную цепь этапов такого движения. При этом каждый новый этап содержит в себе операции по повышению стоимости товара, услуги или работы для последующих потребителей. Задачей логистического управления в данном случае становится интеграция функций снабжения, производства и сбыта таким образом, чтобы достигнуть синхронизации товарных потоков.

При этом следует учитывать как вклад каждой логистической области в общую специализацию предприятия, так и умение высшего руководства осуществлять единое управление и координацию данных функциональных областей, рассматривая их как части единого интеграционного пространства.

Таким образом, интегрированная логистика в упрощенном виде имеет следующую структуру (Рисунок 1):



Рис.1. Упрощенная структура интегрированного логистического процесса.

Преимущества интегрированного подхода заключаются в следующем (Табл.1):

Таблица 1

Особенности интегрированного подхода в логистике.

№ п/п	Свойство	Обоснование
1	Дифференциация вопросов управления закупками, сбытом и производством	Ликвидация разногласий между функциональными областями логистики и отвечающими за них подразделениями предприятия
2	Устранение нестыковок между производством и маркетингом	Минимизация возможных противоречий и несогласованности действий
3	Единообразие информационной базы	Создание упорядоченной системы информационных потоков
4.	Создание общей логистической базы	Координация функций различных функциональных подразделений, областей и звеньев логистической системы

Формирование интегрированного подхода в логистической системе предприятия включает в себя, наряду с общепризнанными этапами и условиями, следующие ключевые понятия (Рисунок 2):

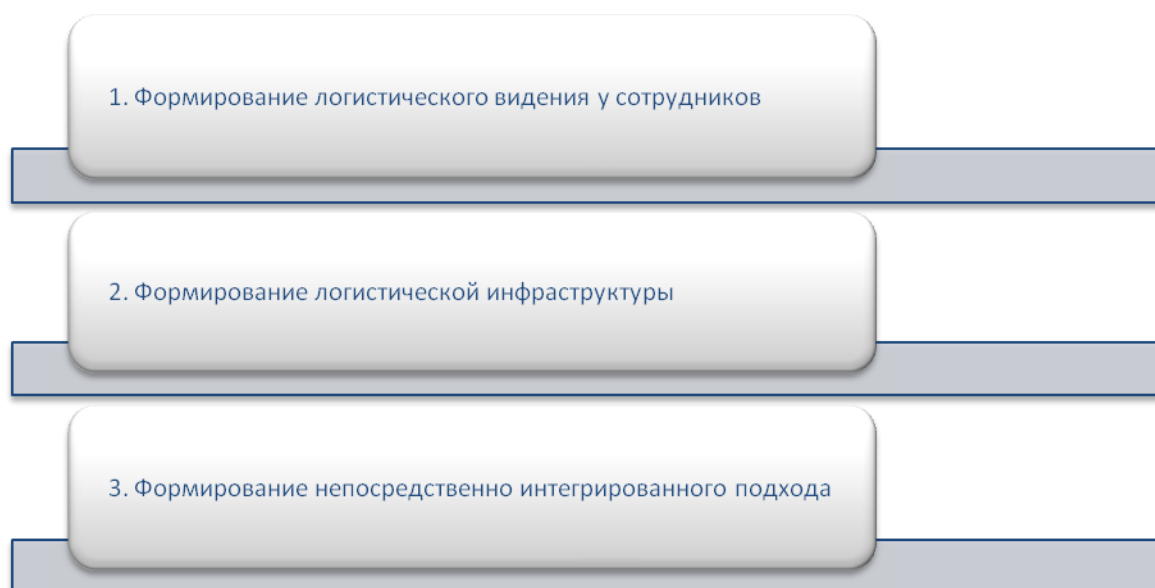


Рис.2. Алгоритм формирования интегрированного подхода в логистике предприятия.

1. Формирование логистического видения у сотрудников предполагает следующее:

- компетенция менеджмента всех уровней в области интеграции и связанных с нею понятий общих усилий, экономичности, управляемости;
- информированность работников предприятия, основанная, прежде всего, на возможности оперативного доступа к комплексу информации.

2. Формирование логистической инфраструктуры базируется, в первую очередь, на том, что все структурные подразделения предприятия являют собой интегрированные элементы в общей структуре логистической системы организации.

Понятие инфраструктуры лежит в основе логистической системы и состоит из следующих аспектов (Табл.2):

Таблица 2

Логистическая инфраструктура.

№ п/п	Группа	Объекты
1	Области логистики	- транспортная - информационная - финансовая и др.
2	Функции логистики	- управление запасами - вопросы снабжения - грузопереработка и др.
3	Подразделения	- отдел сбыта - отдел обслуживания клиентов - производственный отдел и др.
4	Взаимосвязь с другими областями	- маркетинг - информационное обеспечение - продажи и др.
5	Связи с контрагентами	- поставщики - агенты - дилеры и др.
6	Географическая структура	- подразделения - филиалы - магазины и др.

3. Формирование непосредственно интегрированного подхода.

Интегрированная логистика способствует повышению качества работы предприятий во многих областях их деятельности: удовлетворение потребителей, снижение затрат, создание оптимальных цепочек поставок, преодоление разногласий между подразделениями и отдельными предприятиями, объединение интересов различных сфер деятельности и многое другое. Таким образом, интегрированная логистика – это качественно новая стратегическая система, столь необходимая в современных условиях.

Интегрированный подход строится на следующих принципах:

1. Осознание роли рыночных механизмов в логистике как инструмента повышения конкурентоспособности предприятия и его развития на данном рынке.
2. Развитие логистических сетей как новой формы организации, учитывающей тенденции и перспективы интеграции субъектов логистических цепочек товародвижения.
3. Использование технологических возможностей в сфере инновационных информационных технологий, которые позволят применять новейшие формы управления различными процессами и операциями производственно-коммерческой деятельности.

Интегрированная логистика, как уже упоминалось выше, задействует несколько уровней управления, вплоть до объединения организаций в логистические сети, обеспечивающих для своих участников огромные преимущества в рамках постоянно меняющегося рынка. Так, предприятия-участники логистической сети получают возможности:

- снижения рисков в системе,
- уменьшения общих затрат,
- повышения качества работы на рынке,
- уменьшения конкуренции,
- стабильности фондов,
- максимизации прибыли,
- сохранности ресурсов,
- повышения эффективности управления и другие.

Таким образом, говоря о внедрении интеграционного подхода в логистических системах предприятий, можно надеяться, что это позволит как самим предприятиям упрочить своё место на рынке, повысив эффективность их работы по ряду критериев, так и будет способствовать общему становлению интегрированной логистической системы, позволяющей эффективно реализовывать более масштабные цели и стратегии государства и бизнеса в целом.

МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РОСТА ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ГЕНЕТИЧЕСКОГО АЛГОРИТМА

Белобородова Н.А., к.э.н., профессор

Институт экономики, управления и информационных технологий,
Ухтинского государственного технического университета

Введение. На территории городов в нефтегазовых регионах России сосредоточен мощный и высокоразвитый производственный потенциал предприятий нефтегазового комплекса. Он является “мультипликатором” устойчивого социально-экономического развития республик, областей и др. субъектов Российской Федерации, базой для модернизации и обновления промышленности в стране, создания и развития новых отраслей производства. Несмотря на то, что, муниципальные образования (МО) на территории городов в нефтегазовых регионах страны имеют развитый производственный потенциал, местные власти не могут обеспечить достаточный уровень налоговых поступлений в местные бюджеты, снижение уровня бедности населения и т.д..

В ходе анализа действующего механизма управления муниципальным образованием на примере МО “Городской округ “Ухта” в Республике Коми, его основных функций, методов и инструментов управления, выявлены серьезные проблемы в управлении МО, ограничивающие его эффективность. Это следующие проблемы управления:

- не определены количественно цели перспективного развития муниципального образования;

- не используются в полной мере возможности прогнозирования и данных мониторинга развития территории;

- не применяются современные информационные технологии в муниципальном управлении.

Общий итог перечисленных недостатков – местные власти не обладают видением долгосрочных перспектив развития МО, не знают, сколько и какой продукции необходимо произвести в текущем году, через год, через два года и т.д., чтобы обеспечить социально-экономическое развитие подчиненной территории; не имеют инструментов для выявления “точек роста” и перспективных производств; не имеют инструментов, использование которых могло бы дать информацию о предвидении неблагоприятных тенденций и факторов развития территории.

Таким образом, имеющиеся серьезные недостатки управления МО на местном, локальном уровне, обуславливают необходимость его совершенствования применительно к современным, в т.ч. кризисным, условиям развития.

Описание метода прогнозирования роста производства на основе генетического алгоритма

Стандартный перечень функций управления МО включает: прогнозирование, планирование, организацию, регулирование, контроль (мониторинг) [1,2].

Управление муниципальным образованием начинается с разработки прогнозов социально-экономического развития, и, как показано в работе, в настоящее время прогнозно-аналитические работы не удовлетворяют требованиям комплексности, достоверности и достаточной глубины прогнозирования, поэтому, прежде всего, необходимо рассмотреть вопросы совершенствования функции управления МО – прогнозирования развития.

В данной работе предлагается усилить информативность функции управления, прогнозирования, за счет:

- выявления значимых факторов, определяющих рост производства;
- определения “лучшего” варианта развития производственной сферы экономики, дающего максимально возможный эффект – доходы территории от производства в денежном выражении.

Анализ существующих методов прогнозирования показал, что в настоящее время все большее распространение получают методы искусственного интеллекта – аппарата искусственных нейронных сетей, нечетких множеств, генетических алгоритмов (ГА).

В [1,2] представлена методика построения прогнозных вариантов роста производства в экономике МО с использованием искусственных нейронных сетей.

В данной работе исследованы возможности генетических алгоритмов (ГА) для решения задачи определения “лучшего” (прогнозного) варианта развития производственной сферы экономики, определяющего максимальную доходность территории МО от производства в денежном выражении.

В работе рассматривается ГА, в котором совокупность оптимизируемых параметров представляется в виде генов, образующих хромосомную нить. Генетический алгоритм поддерживает группу хромосом (популяцию), являющихся претендентами на оптимальное решение. Применяя ряд операций, таких как отбор, скрещивание и мутация, генофонд популяции стремится получить большую пригодность к условиям задачи. Аналогично тому, как в процессе биологического генезиса выживают и развиваются особи, наиболее приспособляющиеся к воздействию некоторых факторов окружающей среды, так и в процессе поиска оптимума прогрессируют те решения, которые наиболее пригодны (оптимальны) к условиям поставленной задачи (целевому критерию). Практически алгоритм представляет собой простые операции обмена и копирования частей хромосомных нитей, легко распараллеливаются, и с проблемной областью связан лишь определением функции пригодности.

Можно отметить следующие свойства генетических алгоритмов:

- 1) обрабатывают не значения параметров самой задачи, а их закодированную форму; 2) осуществляют поиск решения исходя не из единственной точки, а из некоторой популяции; 3) используют только целевую функцию, а не ее производные; 4) применяют вероятностные, а не детерминированные правила выбора.

Важным понятием в ГА является функция пригодности (также функция приспособленности, функция оценки). Она представляет собой меру пригодности (приспособленности) данной особи в популяции. Эта функция играет важнейшую роль, поскольку позволяет оценить степень приспособленности конкретных особей в популяции и выбрать из них наиболее приспособленные (т.е. имеющие наибольшие значения функции пригодности) в соответствии с эволюционным принципом выживания “сильнейших”, лучше всего приспособившихся.

Процессы эволюции, происходящие в ГА, основаны на следующем принципе: “каждый биологический вид целенаправленно развивается и изменяется для того, чтобы наилучшим образом приспособиться к окружающей среде”.

Новые индивиды – решения в ГА – создаются с использованием генетических операторов: отбор, скрещивание и мутация. Каждый из них отвечает за определенный процесс в развитии.

Подробнее о ГА можно найти в [3,4].

Для отладки технологии использовались статистические данные социально-экономического развития муниципального образования “Городской округ “Ухта”.

Первоначально решалась задача нахождения значимых факторов, определяющих рост производства в экономике МО по технологии, предложенной в [1,2,3,4,9,10].

В результате расчетов совокупность показателей, определяющих рост производства в экономике города в анализируемом периоде, представлена переменными X_1 , X_3 , X_{10} , X_{12} , это: добыча нефти, производство дизельного топлива, производство молока и молочной продукции в агропромышленном комплексе, производство молока в сельском хозяйстве.

Для решения задачи нахождения оптимального (“лучшего”) варианта развития производственной сферы экономики, дающего максимально возможный эффект – рост денежных доходов территории от производства, используем классический генетический алгоритм [4].

Решением будет наилучший найденный индивид.

Алгоритм нахождения “лучшего” варианта роста производства на основе ГА:

1. Инициализация. Генерируем случайную начальную популяцию из N бинарных хромосом.
2. Оценивание приспособленности хромосом в популяции. Расчет функции пригодности. Находим значение выбранной целевой функции для каждой хромосомы в соответствии с выбранной оценкой и функцию пригодности.
3. Воспроизводство. Выполняем шаги 3.1 – 3.4, пока не создадим новую популяцию из N хромосом.
 - 3.1. Отбор, селекция. С вероятностью $P_1^{\text{отбора}}$ отбираем из популяции две родительские хромосомы.
 - 3.2. Скрещивание. С вероятностью скрещивания $P_{\text{скр.}}$ определяем, выполнять операцию скрещивания или нет. Если да, то выполняется обмен случайными позициями. В обоих случаях хромосомы переводятся в разряд потомков.
 - 3.3. Мутация. С вероятностью мутации P_m меняем у хромосом-потомков случайно выбранный бит.
 - 3.4. Создание новой популяции. Формируем новую популяцию, применяем элитизм.
4. Повторение. Переходим на п. 2 и повторяем процесс до выполнения некоторого условия окончания действия алгоритма.
5. Выбор “лучшей” хромосомы.

В результате применения операций генетического алгоритма были получены следующие результаты:

“лучший” вариант (прогноз) производства, который обеспечивает максимальный объем денежных доходов территории, был получен в 12-м поколении популяции:

при X_1 (добыча нефти) = 73.94 тыс. тонн, X_3 (производство дизельного топлива) = 15.42 тыс. тонн, X_{10} (производство молочной продукции в АПК) = 466.26 тонн, X_{12} (производство молока в сельском хозяйстве) = 626.95 тонн будет получено $Y = 331.98$ млн. руб. (расчетное “прогнозное” значение).

Согласно статистическим данным, максимальный доход от производства в анализируемом периоде фактически составил 332.7 млн. рублей, относительная погрешность расчетов составляет 0.21%.

Заключение. Таким образом, предлагаемый метод расчетов с использованием генетического алгоритма, позволяет объективно решать задачи анализа факторов, определяющих рост производства в конкретном анализируемом периоде, определять оптимальные варианты роста производства в экономике муниципального образования с учетом выпуска основных видов продукции. Предлагаемая технология способствует повышению потенциала прогнозирования за счет:

- определения перспективных производств (“точек роста”);
- определения оптимальных вариантов роста производства;
- отслеживания структурных изменений в экономике города.

Результаты применения данного метода на реальных данных социально-экономического развития МО ГО “Ухта” в анализируемом периоде выявили параметры и факторы, определяющие рост производства, их взаимосвязь, количественные характеристики.

Список литературы

1. Белобородова Н.А. Методика и модели прогнозирования развития экономики муниципального образования “Город Ухта”/ УГТУ. Ухта, 2002. – 50 с.
2. Белобородова Н.А. Модели прогнозирования роста производства с использованием нейронных сетей //Известия вузов. Сер. Нефть и газ. 2002. № 4. С. 110-117.

3. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы, нечеткие системы / Пер. с польск. – И.Д. Рудинского. – М.: Горячая линия – Телеком, 2004. – 452 с.
4. Емельянов В.В., Курейчик В.М., Курейчик В.В. Теория и практика эволюционного моделирования. – М.: Физматлит, 2003. – 432 с.

МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сергиенко Л.В.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, кафедра «Общий менеджмент», г.Москва

В мировой практике апробирован широкий спектр управленческих подходов, приемов, способствующих, как формулированию и реализации общей стратегии развития того или иного хозяйственного сообщества (объединения, компании и т.д.), так и выработке эффективных и востребованных с их стороны политик: научно-технической, инновационной, промышленной и т.д. Данная деятельность призвана содействовать созданию реальных условий для осуществления и стимулирования инновационной деятельности на макро- и микроуровнях функционирования хозяйственной системы. Здесь основная проблема, с которой сталкиваются хозяйственные субъекты, участвующие в осуществлении данного вида деятельности, заключается в том, чтобы, с учетом накопленного мирового опыта, выбрать и на практике реализовать, такие виды и формы управления, которые будут наиболее эффективными и востребованными в определенных условиях хозяйствования. Другими словами, следует определить такие подходы к формированию и развитию организационно – экономического механизма хозяйствования на всех уровнях его функционирования, которые позволят с наименьшими социально – экономическими затратами выйти на оптимальную траекторию всеобщего инновационного роста.

Апробированный опыт показывает, что на современном этапе развития наиболее востребованными видами и формами реализации данного организационно – экономического механизма являются:

- развитие венчурных механизмов освоения инноваций;
- создание благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в сферу НИОКР и освоения новых технологий;
- развитие инновационного потенциала регионов, территорий за счет активизации имеющихся у них научно-технических ресурсов;
- использование возможностей технологических трансфертов, как на национальном, так и международном уровнях.

Венчурный механизм

Венчурный механизм на современном этапе играет значительную роль в становлении и развитии магистральных отраслей экономики, ориентированных на поиск, апробацию и применение инновационных научно – технических достижений. Например, микропроцессорной техники, персональных компьютеров, генной инженерии и т.д. Однако, например, в практической деятельности США, ежегодные инвестиции венчурного капитала в последнее время, несмотря на бурный рост развития данного механизма финансирования в начале нашего тысячелетия, суммарно в десятки раз меньше государственных расходов, направленных на НИОКР, и сопоставимы с затратами отдельных крупнейших компаний.

Считается, что основным источником высокой эффективности венчурных инвестиций является оптимальная выработка самого курса, направленного на реализацию принципиально новых инновационных проектов. Данная оптимизация основана на гармоничном взаимодействии следующих процессов:

- успешно апробированных методов управления инновационной деятельностью, которые позволяют предельно минимизировать сопутствующие финансовые риски;
- с формированием соответствующих стимулов осуществления данной деятельности со стороны основных ее субъектов: ученых, изобретателей, инвесторов, менеджеров и др.

К основным источникам формирования и развития венчурного на современном этапе можно отнести, в частности, в российской практике,:

- акционерные общества закрытого типа (финансовые накопления пенсионных фондов, крупных частных инвесторов и др.) с последующим преобразованием их в акционерные общества открытого типа;
- открытые фонды венчурного капитала, созданные в форме товариществ;

- венчурный капитал концернов с образованием собственного инвестиционного объединения, например, в форме пула, где венчурные вложения рассматриваются, как своего рода «исследования», «разработки», способные приносить компаниям и их владельцам значительные выгоды.

Мировой опыт свидетельствует о том, что для успешного становления и развития венчурного бизнеса необходимы особые налоговые льготы, направленные на поддержание и стимулирование высокорискованных среднесрочных и долгосрочных инвестиций.

Необходимость финансовой поддержки научно - прикладных инноваций не вызывает возражений на всех уровнях управления хозяйственного сообщества. Однако, в силу существующих бюджетных ресурсных ограничений и, при этом, наличия самых многообразных жизненноважных социально – экономических проблем правительствам государств каждый раз приходится осуществлять выбор в пользу того или иного направления развития. В силу этого, к наиболее приоритетным, с точки зрения прямого государственного финансирования, относятся такие виды и формы осуществления инновационной деятельности, которые не могут быть поддержаны коммерческим сектором в силу высокого, сопутствующего им, неконтролируемого риска, а также из – за коммерческой неопределенности их результатов (например, в ходе коммерциализации фундаментальных исследований). Кроме того, к ним также относятся и крупные по своему объему проекты, реализация которых связано с несением трудноокупаемых расходов на их осуществление, в частности, крупномасштабные научно-технические проекты. Государство также традиционно участвует в процессе прямого финансирования НИОКР в таких областях, где оно является основным заказчиком высокотехнологичной продукции/услуг, например, в области разработки и освоения военной техники, или в тех сферах, где существует реальная угроза национальным производителям со стороны международной конкуренции.

Стимулирование частных капиталовложений в НИОКР

В последние годы в развитых странах отмечается устойчивое смещение мер поддержки наукоемкого производства с прямого финансирования со стороны государства на косвенные методы поддержки и стимулирования, доказывающих свою более высокую социально - экономическую эффективность на практике.

Одной из наиболее распространенных форм подобного сотрудничества являются налоговые льготы на проведение НИОКР и осуществление инновационной деятельности. Несмотря на существующее многообразие национальных подходов к решению данного вопроса, можно утверждать, что представление наибольших льгот связано со снижением ставки налога на прибыль для промышленных компаний в соответствии с достигнутым уровнем их инновационной восприимчивости и активности. Чем больший вклад в развитие успешно коммерциализованной инновационной деятельности демонстрируют данные компании, тем на больший объем налоговых льгот они могут рассчитывать. При условии не достижения данной цели, представленные налоговые льготы не смогут в полной мере компенсировать фирме снижение ее предпринимательской эффективности.

Предприятие, не заинтересованное в освоении новых наукоемких видов продукции/услуг или инновационных технологий, ориентированное на рациональное экономическое поведение на рынке не станет направлять заработанные собственные средства на проведение и финансирование НИОКР, прогнозируемые результаты которых не гарантируют ощутимой прибыли, а следовательно, и не будет претендовать на получение установленных налоговых льгот. Идея косвенного налогового стимулирования приобретает в последние 20 лет все большую популярность, поскольку государство ставит перед частным сектором определенную цель и выделяет финансовые ресурсы на ее реализацию. При этом, направляемые ресурсы не распределяются напрямую между конкретными участниками инновационного процесса, а предлагаются всем потенциальным претендентам в форме налоговых льгот по уплате налога на прибыль. Воспользоваться Данным источником развития востребован тем хозяйственными субъектами, которые изначально заинтересованы в решении поставленных перед ними государственных задач.

К числу специальных налоговых льгот, широко используемых на практике в развитых странах с целью стимулирования инновационной деятельности в современных условиях, можно отнести следующие:

- возможность полного списания на себестоимость текущих некапитальных расходов на проведение исследований и разработок;
- возможность переноса сроков списания затрат на осуществление НИОКР из налогооблагаемой базы на наиболее благоприятный для компании период. Данное обстоятельство особенно привлекательно для вновь создаваемых инновационных предприятий, а также для тех компаний, которые не имеют на данном этапе собственного развития достаточного объема прибыли, чтобы в полной мере иметь возможность воспользоваться предлагаемыми налоговыми льготами;
- ускоренная амортизация оборудования, зданий, используемых с целью проведения НИОКР;

- предоставление налогового кредита (tax credit), позволяющего промышленным фирмам уменьшать уже начисленный налог на прибыль на величину, равную определенному проценту от произведенных расходов на реализацию НИОКР и/или проценту от темпа их прироста за определенный период времени.

Существенное влияние на процесс привлечения частных инвестиций в данную сферу хозяйствования оказывают и такие традиционные меры макроэкономического регулирования, как ставка банковского процента, уровень налогообложения доходов граждан, величина ставки налога на операции с ценными бумагами и др.

Выравнивание инновационного потенциала регионов

Существенным резервом для расширения возможностей инновационного роста в масштабах национального хозяйства является выравнивание инновационного потенциала регионов и территорий за счет активизации имеющихся у них в наличии и не используемых в полном объеме в ходе своего развития научно-технических ресурсов.

Поиск решения этой проблемы стало одной из ключевых целей, направленных на формирование и развитие современной региональной промышленной политики. Это связано с тем, что в начале 80-х годов большинство развитых стран столкнулось с определенными экономическими трудностями, инициирующими социальной напряженности в результате неравномерности развития регионов. К ним относились: утрата конкурентоспособности технически отсталых предприятий в старых промышленных центрах, рост безработицы и широкая миграция населения в поисках лучших условий жизни, загрязнение окружающей среды и т.д.

Современный мировой опыт хозяйствования показывает, что даже наиболее благополучно развитые регионы остро нуждаются в развитии собственного инновационного потенциала. Это связано с тем, что инновационная деятельность на современном этапе рассматривается, как ключевой фактора повышения конкурентоспособности предприятий, действующих на их территории. Кроме того, это также способствует : созданию дополнительных рабочих мест в этих географических нишах, увеличению отчислений в государственную казну, открытию филиалов крупных компаний, в том числе и зарубежных, что стимулирует, в условиях глобализации, процесс привлечения дополнительных финансовых ресурсов, определяющих во многом направление и скорость регионального развития. Наконец, должное внимание к инновационным проблемам способствует проведению диверсификации экономической деятельности регионов. В этом особо нуждаются территории с высоким уровнем специализации производственной деятельности, а, следовательно, подверженных и большому риску, вероятность наступления которого возникает, как при изменении экономической конъюнктуры, так и наступлении более глубоких кризисов.

Таким образом, можно говорить о том, что обеспечение регионального инновационного развития это не только экономическая, но и социально-политическая задача, требующая активного содействия, направленного на взаимовыгодное сотрудничество, со стороны всех заинтересованных сторон данного процесса. Особенно - со стороны федерального правительства и региональных (муниципальных) органов власти.

Актуальна эта проблема и в современных экономических условиях России, когда региональные власти и хозяйствующие субъекты, представляющие данное территориальное образования, ориентированы на самостоятельный поиск и формирование необходимых ресурсов для развития собственной инновационной деятельности.

Достаточно активную роль в данном процессе играют сложившаяся еще в советские годы сеть научно-исследовательских учреждений и высших учебных заведений. Их зачастую невостребованный в полной мере научно-технический и инновационный потенциал постепенно начинает процесс переориентации на самостоятельное решение проблем собственного регионального развития. Интерес к данному процессу проявляют, участвующие в нем все заинтересованные стороны:

- местные предприятия, связанные со сферой производства, взаимодействующие с вузами и получающими от них существенную поддержку в виде нестандартных свежих идей, разработок, исследований, а также притока молодых специалистов, подготовленных к работе в изменившихся экономических условиях;

- научные коллективы и отдельные ученые находят новые сферы приложения своих знаний и ориентированы на самостоятельный поиск дополнительных источников финансирования НИОКР. Это приводит к тому, что в интересах регионов начинает активнее формироваться и работать «человеческий капитал».

Учитывая мировой опыт, можно утверждать, что на практике довольно успешно апробирован ряд организационно-экономических мер, способствующих данному процессу регионального инновационного развития:

- осуществление специальных целевых программ на общегосударственном, региональном и местном уровнях;

- привлечение прямых государственных субсидий и целевых ассигнований со стороны региональных (местных) органов власти;

- предоставление налоговых льгот, направляемых на поддержание и стимулирование регионального инновационного развития;
- формирование научных (технологических, инновационных) парков;
- создание инкубаторов малого инновационного бизнеса;
- образование, под эгидой государства и местных органов исполнительной власти, центров по передаче технологий из государственного сектора экономики в промышленность;
- организация управленческого консультирования предпринимателей и т.д.

Вместе с тем, очевидно, что конкретная инновационная политика определяется складывающимися социально - экономическими условиями и возможностями ее реализации. В силу этого, не существует универсальных мер по ее выработки и реализации. Каждое государство, каждый регион, каждое организованное сообщество подходят к решению проблем регионального инновационного развития с учетом своих особенностей, традиций, ресурсов, целей потребностей и интересов.

Инновационные трансферты (стратегические альянсы)

К другим инструментам инновационного развития в современной экономике можно отнести технологические трансферты, т.е. процесс передачи акционированным промышленным предприятиям, предпринимателям новых технологических разработок, созданных в государственном секторе или при финансовой поддержке со стороны государства. Новые возможности для осуществления подобных взаимодействий открывают стратегические объединения (альянсы).

Такая форма научно-технической кооперации основана на сотрудничестве всех заинтересованных сторон в данном процессе в соответствии со следующими условиями: каждый участник вносит свой собственный вклад в разработку и получение новых научно - технологических знаний; функционирование данного объединения основано на основе взаимного добровольного обмена имеющимися у его участников технологиями; хозяйственные субъекты разделяют между собой все выгоды от подобного сотрудничества и пользуются правом контроля за процессом его осуществления; в рамках данного объединения сохраняется полная самостоятельность и независимость его участников; взаимодействие с партнерами осуществляется только в случае возникновения какой - либо потребности.

На первоначальных стадиях совместного формирования и освоения новых продуктов/услуг, технологий обычно преобладают стратегические объединения (альянсы), нацеленные на проведение исключительно НИОКР. На более поздних фазах осуществления инновационного процесса возможны также производственные и маркетинговые объединения (альянсы).

К середине 2000-х годов в мировой практике насчитывалось свыше 14 тыс. международных стратегических технологических альянсов. Более четверти из них функционировало на основе осуществления совместных проектов в области микроэлектроники, вычислительной техники, автоматизации промышленного производства, телекоммуникаций, биотехнологии, новых материалов и т.д. В страновом контексте преобладают объединения партнеров из США и Западной Европы. Российская практика также демонстрирует готовность и востребованность формирования и развития таких форм инновационной активности.

При этом, с целью повышения эффективности функционирования подобных образований и, как следствие, всего организационно – экономического механизма, способствующего формированию и развитию инновационной деятельности, необходимо учесть следующее обстоятельство: инноватору или законному приобретателю его прав на интеллектуальную собственность необходимо быть уверенным в возможности осуществления правовой защиты собственных интересов. До тех пор, пока права не защищены должным образом коммерциализировать инновацию будет проблематично.

Развитие данных инновационно активных форм деятельности способствует формированию и развитию действенного и наиболее восприимчивого к инновациям организационно – экономического механизма, обеспечивающего устойчивое развития всем его участникам в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Гольдштейн Г.Я., Инновационный менеджмент, учебное пособие, ТРТУ, 2006
2. Инновационный менеджмент, М, «Экономика», 2010
3. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов, под ред. С.Д.Ильенковой, М, 2007
4. Коновалов В.М., Инновационная сага, М., 2010
5. По материалам: Donald G. Marguis, The Anatomy of Successful Innovation / Анатомия успешной инновации/ 2010-2011. Перевод, обработка А. Сенин.
6. По материалам статьи А.Дагаева, Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления, №5, 2009

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Мошкин И.В., Попов Д.А.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

В странах Европейского Союза и США на субъектах малого предпринимательства лежит важная миссия - коммерциализация научно-технических достижений и инноваций. Предприятиями малого наукоемкого бизнеса организуется до 50% всех нововведений, на мировом рынке они являются лицензиарами почти половины всех инноваций. Таким образом, малые инновационные предприятия в развитых странах уже стали привлекательным объектом для инвестирования. Считается, что в России один из самых больших в мире потенциал инновационной активности. Использование этого резерва возможно только за счет комплексной государственной политики. Научная проблема, лежащая в основе настоящего исследования заключается в поиске особенностей развития инновационных предприятий в России.

Признаки кризисных явлений 2008-2009 гг. также как и сейчас сопровождались существенным падением темпов экономического роста России. Несмотря на то, что предпринятые усилия позволили избежать острых проявлений кризиса, очевидна необходимость диверсификации базиса развития. В России, несмотря на понимание важности вопроса инновационной политики и перехода к инновационной модели развития, в настоящее время процессам создания и поддержки малых инновационных предприятий уделяется недостаточно внимания.

Ключевым экономическим приоритетом на современном этапе развития России провозглашается перевод промышленности на инновационный путь развития. Цель такой инновационной политики заключается в обеспечении существенного вклада науки и техники в повышение экономической эффективности и производительности труда, в ресурсосбережение и достижение на этой основе конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке.

Стратегическим направлением инновационной политики должно быть создание регулярного научного рынка достижений в области создания новых машин, оборудования, приборов и технологий. Не менее важным направлением деятельности является формирование и развитие научно-технической и инновационной инфраструктуры, способной решить задачу коммерциализации новых технологий и обеспечить внедрение результатов научно-технологической деятельности в производство. Необходима инновационная инфраструктура, адекватная возможностям и требованиям экономики.

Реализация инновационной политики должна включать в себя следующие направления:

- работа по научно-методологическому, правовому, ресурсному и организационному обоснованию механизма создания инновационно-промышленных кластеров,
- формирование инновационных точек роста,
- создание индустриальных парков на специально отведенных территориях,
- определение перечня производств и предприятий, инвестиционных проектов, которые можно разместить на данной территории,
- выделение территориальных зон, обладающих конкурентными преимуществами и способными стать центрами инвестиционных, финансовых, товарных и трудовых потоков.

Малые инновационные предприятия (далее по тексту - МИП) характеризуются самостоятельностью, относительной независимостью, призваны решать вопросы по структурной перестройке производства и повышения эффективности показателей социально-экономического развития. Но важнейшей особенностью, характерной лишь для малых инновационных предприятий, являются конкретные пути достижения поставленных задач экономического и социального характера. Такими путями являются разработка и реализация различных инноваций (продуктовых, технологических, управленческих и др.), повышение конкурентоспособности продукции и производства, создание обстановки инновационности в масштабе города, отрасли, региона и страны в целом.

Основной политики для обеспечения благоприятного создания МИП было принятие Федерального закона от 2 августа 2009 г. N 217-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в

целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности". За первый год работы закона было создано около 600 малых инновационных предприятий при вузах и научных организациях.

В целом проведенный анализ позволяет прийти к выводу, что основные барьеры для появления новых и развития существующих малых инновационных предприятий в России преимущественно связаны с финансированием. Нехватка собственных ресурсов для развития в совокупности с низким уровнем развития института венчурного финансирования, сложностью получения заемных средств – кредитов, становятся существенными барьерами для развития малого инновационного предпринимательства в России.

Вместе с тем, развитию новых малых инновационных предприятий способствуют специально созданные программы инфраструктурной поддержки. К таковым относятся: технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, технополисы и т.п. К сожалению ещё не по всей стране распространены подобные программы.

Неравноность созданных условий обусловлена тем, что крупный бизнес в России имеет более высокий научно-технический потенциал, собственную исследовательскую базу и более широкие возможности привлечения высококвалифицированных специалистов. Согласно данным статистического сборника НИУ ВШЭ «Индикаторы инновационной деятельности: 2013», уровень инновационной активности малого бизнеса, занятого промышленным производством в России, очень низок (варьирует от 2,4–5,5% в зависимости от численности работников) по сравнению со средним (9,1– 11%) и, особенно, крупным бизнесом (до 76%) [2]. По данным Росстата, доля занятого населения в малом бизнесе (без микропредприятий) в 2010 г. составляла 5562,9 тыс. чел., что соответствует 7,37% численности экономически активного населения России. Это далеко от уровня развития малого предпринимательства в развитых странах мира, где аналогичный показатель составляет в США – 60%, Германии, Франции, Италии – 65-80, Японии – 80-88%).[5]

Говоря о региональном рынке Ростовской области, количество представителей малого бизнеса в сфере инноваций в Ростовской области не превышает 300 предприятий. [4]

Следует признать, что состояние и темпы развития малого инновационного бизнеса не удовлетворяют современным потребностям. Основными причинами, сдерживающими его становление, являются: неразвитость государственных институтов и механизмов стимулирования, проблемы современного состояния инвестиций, необходимых для развития инновационного бизнеса. [1]

Подводя итоги можно выделить основные особенности развития малых инновационных предприятий в России:

- 1) Наличие поддержки со стороны государства.
- 2) Корректировка законодательства в сторону улучшения положения малых инновационных предприятий.
- 3) Желание учёных и поддержка ведущих учёных страны способствовать и поддерживать МИПы.
- 4) Огромное количество молодых людей ищущих возможность реализовать свои бизнес - идеи.

Между тем в действительности интеллектуальные преимущества России не превращаются в экономические достижения. Скорее всего, этого не происходит по двум причинам: во-первых, из-за слабой конкуренции, что обуславливает повышение себестоимости продукции; во-вторых, из-за значительного перекоса в сторону закупки готовых оборудования и технологий за рубежом по отношению в ущерб собственным разработкам, что затрудняет некоррупционный вход на рынок новых технологических разработок. [3]

На наш взгляд, особенности развития малого инновационного предпринимательства в России характерны преимущественно для малых городов, поскольку в них, как правило, отсутствуют субъекты крупного бизнеса, а малое предпринимательство является основным источником рабочих мест и доходов.

Список литературы

1. Аракелян, С.А. Совершенствование инвестиционной системы стимулирования инновационного малого бизнеса в регионе: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Аракелян Самвел Абрамович. – Брянск, 2011. - 22 с.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.
3. Иноземцев, В. Инновации с принуждением // Российская газета – Федеральный выпуск. – М., 2011. - № 4958 (134). – С.4.
4. Сафарян, В.Р. Финансовое регулирование развития малого бизнеса в регионе: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Сафарян Валентина Романовна. – Р-н/Д., 2012. - 25 с.
5. Сулакшин, С.С. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. В 5 т. Т. II. - М.: Научный эксперт, 2008. – С. 1825, 1827, 1828.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗАКАЗА И ПОСТАВОК ЗАПЧАСТЕЙ НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ ЗАВОД

Долганова Н.С.

Национальный Исследовательский Университет «Высшая Школа Экономики», г.Санкт-Петербург

Необходимость создания эффективной системы своевременной доставки качественного сырья и материалов – одна из первичных задач логистического подразделения на любом промышленном предприятии, поскольку от их наличия непосредственно зависит непрерывность производственного процесса. Существует несколько способов и особенностей организации логистической стратегии закупок и поставок материальных ресурсов на производственные предприятия, которые мы рассмотрим в данной статье в аспекте организации деятельности логистического отдела на автомобильном заводе.

1. Теоретические аспекты закупочной и транспортной логистики

Процесс поставок деталей и запчастей начинается с их непосредственной закупки. Основные задачи, которые решают сотрудники отдела закупок следующие:

1) Проведение исследования рынка поставщиков;

2) Заключение договоров закупок;

3) Заказ необходимых деталей;

4) Обеспечение принципа «точно в срок» - заказанные детали должны поступить на склад точно к тому моменту, как они закончатся, но не слишком рано, чтобы избежать высокой загруженности складов. Особенную важность данный принцип представляет для тех промышленных предприятий, которые не имеют своего склада. Например, в их число входят некоторые автопроизводители в Германии [1, с.70].

5) Ведение финансовой отчетности закупок.

Еще одной из важнейших задач закупочной логистики является оценка деятельности поставщиков. Самый распространенный подход оценки деятельности поставщиков – это составление рейтинга, основанного на наиболее значимых и важных факторах его активности. Как правило, в каждой компании критерии оценки различны, но, тем не менее, существует общий блок критериев, представленный, так или иначе, в рейтинге поставщиков любого промышленного предприятия. В их число входят: надежность поставщика, цена закупки и наличие гибких тарифов для постоянных клиентов, время на выполнение заказа, возможность внепланового заказа, а так же непосредственно финансовое состояние поставщика и его репутация [4, с. 108]. Каждому критерию присуждается свой удельный вес, высчитываемый по степени важности из общей суммы; это может быть единица или 100%. Каждому поставщику выставляется определенный балл по принятой в компании системе оценок (наиболее распространенный вариант – от 0 до 10). На выходе получается готовый рейтинг всех поставщиков предприятия (см. Табл.1). Такой подход к рейтингованию помогает не только составить общий рейтинг поставщиков данного предприятия, но так же и отследить рейтинг поставщиков по отдельным критериям в случае необходимости, например при внеплановом заказе.

Таблица 1

Таблица 5.1 [4, с.108]

Наименование критерия выбора	Значимость критерия	Поставщик 1	Поставщик 2	Поставщик 3	Поставщик 4
Надежность поставщика	0,3	10	9	10	8
Время на выполнение заказа	0,2	8	6	7	10
Цена товара	0,4	7	6	10	8
Финансовое положение	0,1	10	6	8	8
Рейтинг поставщика, баллы		$10 \cdot 0,3 + 8 \cdot 0,2 + 7 \cdot 0,4 + 10 \cdot 0,1 = 8,4$	6,9	9,2	8,4

Следующее действие после осуществления закупки – это ее непосредственная доставка. Согласно А.М. Гаджинскому, основными задачами отдела поставок являются:

- создание транспортных систем, в том числе создание транспортных коридоров и транспортных цепей;
- обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса;
- совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным;
- выбор вида транспортного средства;
- выбор типа транспортного средства;
- определение рациональных маршрутов доставки [2, с. 189].

По одной из наиболее распространенных классификаций транспортные перевозки разделяются на следующие виды:

- Перевозки в сфере личного потребления. Такие транспортировки связаны с удовлетворением нужд населения в определенных товарах;

- Перевозки в сфере обращения. В свою очередь они делятся на перевозки в сфере потребления (доставка готовой продукции для предприятий торговой сети и до конечных потребителей) и перевозки в сфере производства;

- Технологические перевозки. Направлены на обслуживание производственных процессов – транспортировку внутри предприятия между различными цехами и складами [3, с.6]

Большинство коммерческих предприятия используют для транспортировки своих заказов и продукции следующие виды транспорта:

- Автомобильный;
- Железнодорожный;
- Морской;
- Воздушный;
- Трубопроводный.

Несмотря на то, то закупочная и транспортная логистика обслуживают различные процессы, базируются они на одинаковых принципах:

1. Технологическое единство – использование единой системы транспортировки;
 2. Экономическое единство – это тарифная система, основанная на предложениях рынка;
 3. Техническое единство – это единство все характеристик транспортной системы.
2. Особенности организации поставок на автомобильный завод

Особую роль в организации деятельности автомобильного завода занимает синхронный поток материалов.

Синхронный поток материалов - это система, позволяющая создать непрерывный поток материалов, зависящая от установленного графика производства автомобилей (с учётом последовательности и разделения на типы материалов) и основывающаяся на принципах гибкости и минимизации складских запасов.

Цель системы — иметь гибкую, дисциплинированную и простую систему производства, определяемую союзом принципов и процессов, используемых способными и уполномоченными принимать решения людьми, учащимися и работающими в безопасной окружающей среде, в производстве и продаже продуктов, которые постоянно удовлетворяли бы требованиям потребителя по качеству, стоимости и времени.

Главное отличие основная особенность организации цепочки поставок на автомобильном заводе – большое количество деталей. В среднем, одна модель состоит из 4000 различных деталей; помимо этого, у одной модели существуют различные спецификации, требующие разных наборов автозапчастей. А если учесть, что на одном заводе собирается несколько различных моделей, то количество различных запчастей возрастает до десятков тысяч. Логично, что обработкой такого объема информации не может заниматься человек и эту функцию берет на себя система MRP (Material Resources Planning). В этой системе есть два больших источника данных: во-первых, это партийные номера различных деталей и их спецификаций (система самостоятельно распознает данные о том, какая деталь куда устанавливается). Второй важный элемент MRP системы – это производственный план, в котором отображается информация о том, какие детали когда нужны. Таким образом, обобщая данные из этих двух источников система самостоятельно генерирует заказы поставщикам, рассчитывая при этом срок их своевременной доставки.

Необходимо отметить, что формирование объема заказа происходит на основе данных отдела маркетинга о потенциальном спросе на ту или другую модель в будущем. Таким образом, объем и состав товарной массы полностью определяется спросом на рынке.

Как уже упоминалось ранее, поиски и выбор поставщиков – это одна из задач логистического отдела предприятия. Однако мы рассматриваем систему организации логистической системы на примере крупного автомобильного производителя, выпускающего автомобили во всем мире и естественно, что у данной компании

есть налаженная сеть поставщиков. В целом, всех поставщиков автомобильных заводов можно разделить на три группы:

1. Поставщики, производящие свои детали непосредственно на заводе, либо организация производителем выпуска определенных деталей самостоятельно. Преимущества первой группы: это отсутствие затрат на перевозку грузов, возможность выполнения срочных заказов и упрощенный режим контроля качества производимых деталей. Однако в настоящий момент технологически невозможно и финансово затратно производить все детали для автомобилей непосредственно на автозаводах, поэтому у любого автопроизводителя процент деталей из данной группы минимален.

2. Локальные поставщики - это поставщики, чьи заводы располагаются непосредственно вблизи от покупателя. Основные преимущества локальных поставщиков: небольшое транзитное время, возможность сделать срочный заказ, невысокие риски, а так же возможность экономии места на складах ввиду высокой вероятности привоза деталей точно в срок. Способ доставки - автомобильный.

Большинство деталей, которые используют автомобильные заводы, располагающиеся на территории РФ, поставляют от иностранных поставщиков. Разумеется, затраты на поставку деталей из-за рубежа составляют наибольшую часть логистических расходов автопроизводителей. Поэтому они, так же как и Правительство РФ, заинтересованы в локализации поставщиков на территории нашей страны. Однако в данный момент только наиболее крупные поставщики открыли свои заводы в непосредственной близости от заводов автопроизводителей. Переговоры по локализации менее крупных – это долгосрочная стратегия развития экономики, в которой заинтересованы и бизнес, и государство.

В настоящий момент только порядка 20% процентов от общего количества деталей производятся на территории РФ.

3. Иностранные поставщики. Поскольку общее число поставщиков компании, деятельность которой мы описываем в данной статье, превышает 500, то для координации работы с ними были созданы консолидационные центры в разных регионах мира. В настоящий момент их число 11. Функции консолидационных центров таковы:

- Коммуникация с поставщиками;
- Обработка заказов заводов;
- Прием деталей от поставщиков;
- Временное хранение деталей;
- Переупаковка и отправка деталей заказчику;
- Сортировка и группировка деталей.

Преимущества работы консолидационных центров:

1. Экономия затрат: каждый контейнер, отправленный на завод, полностью укомплектован и компания не несет издержки за перевозку пустого места;

2. Упрощение системы коммуникации: удален элемент сложности ведения переговоров с большим количеством поставщиков в различных частях мира;

3. Разные модели компании имеют определенную региональную привязанность: например, существуют модели, разработанные американскими инженерами для американского рынка, которые приобрели популярность во всем мире. Из-за недостаточной локализации поставщиков гораздо выгоднее производить большой объем деталей на территории США, а уже потом отдельные его части транспортировать на другие заводы компании.

Сложности работы с консолидационными центрами:

1. Культурные различия, сказывающиеся на особенностях ведения бизнеса разных стран;

2. Некоторые поставщики автозапчастей имеют и своих поставщиков, т.к. они осуществляют предварительную сборку. Теоретически, автопроизводитель никак не должен взаимодействовать с ними, однако на практике задержки поставок поставщикам компании приводят к проблемам в своевременно доставке грузов на автомобильные заводы. В данный момент это одно из узких мест в логистической системе компании и вопрос о том, как управлять всей цепью поставок – начиная от поставщиков начального уровня крайне актуален.

3. Большое транзитное время.

Если говорить о выборе вида транспортного средства, то стандартным считает перевоз контейнеров водным транспортом: это наиболее оптимальный способ, учитывая количество и вес деталей. Транзитное время, включающее в себя процессы упаковки, доставки до порта отправки, прохождение таможни и выгрузка на контейнерную площадку в порту прибытия составляет около 13-14 недель. В случае возникновения непредвиденных ситуаций таких, как потеря запчастей и брак деталей есть вариант срочной доставки воздушным способом. Безусловным преимуществом такой доставки является короткое транзитное время – примерно 7 дней. Недостатками такого способа являются высокая цена и весовые ограничения. Дополнительные неудобства

создает отсутствие в ближайшем к автомобильному заводу аэропорте Пулково (г. Санкт-Петербург) необходимых условий для принятия грузовых рейсов. Таким образом, в случае возникновения форс-мажорной ситуации грузовые самолеты совершают посадку в Хельсинках или во Франкфурте – на – Майне, а уже потом груз доставляется в Санкт-Петербург автомобильным транспортом. Это создает определенные финансовые и временные затраты.

Существует так же вариант авиаперевозки запчастей в багажных отсеках пассажирских самолетах, но данная опция доступна только в случае небольшого веса груза.

Основой организации эффективной логистической системы поставок автозапчастей на автомобильный завод является принцип разделения поставщиков по разным уровням, благодаря чему происходит процесс упрощения коммуникации и уменьшения затрат: временных, финансовых, человеческих. В ходе исследования был идентифицирован основной риск при осуществлении заказа автозапчастей – задержки поставок поставщикам автомобильного завода и в настоящий момент вопрос о том, как управлять данным явлением остается открытым для дальнейших исследований.

Список литературы

1. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. — 375 с.
2. Левкин Г.Г. Логистика: теория и практика. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 221 с.
3. Лукин В.В., Пластуняк И.А., Плетнева Н.Г. Транспортировка в логистике: Учеб. Пособие. – СПб: СПбГИЭУ, 2005 – 139 с.
4. Савенкова Т.И. Логистика. – М.: Омега – Л., 2010 – 255 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СБЫТОВЫХ ПРОЦЕССОВ

Варламова Д. В., к.э.н.

Университет ИТМО, г.Санкт-Петербург

Распределение товаров, как отдельная отрасль логистики, постоянно претерпевает изменения, обусловленные развитием рынка, технологий, нормативно-правовой и информационной базы и рядом иных факторов.

Многими авторами сделаны попытки идентифицировать правовые отношения внутри сбытовых каналов, однако, по большей части, классификация сводится к договорной части, то есть рассмотрению хозяйственно-договорных отношений между участниками сбытовой цепи.

При этом также наблюдается некоторое разделение специализации: юристы рассматривают данные связи с чётко правовой позиции, акцентируя внимание на анализе законодательной базы и прописывании правомочий сторон в той или иной сделке по реализации продукции; логисты касаются правовых вопросов весьма поверхностно, уделяя основное внимание выполнению отдельных логистических операций в процессе организации сбытовой деятельности.

В итоге практики получают два ракурса рассмотрения вопроса, но накладывать их друг на друга вынуждены сами, как правило, упуская из виду либо правовые, либо экономические обстоятельства.

Конечно, правовое регулирование сбытовых операций – это обширная тема исследований, не подлежащая раскрытию в рамках одной статьи. Однако, рассмотрим некоторые аспекты такого регулирования, затронув основные векторы его развития.

Говоря о распределении товаров логистической цепи, мы неизменно затрагиваем вопрос каналов товародвижения. На настоящий момент это единственно оптимальный способ сбыта как для начинающих предприятий, так и для компаний, действующих на мировом рынке.

Канал товародвижения выполняет ряд основных функций, которые требуют своего юридического урегулирования. К ним относятся:

- продвижение товара на рынок;
- организация сбыта;
- проведение маркетинговых исследований;
- непосредственная работа с покупателями;
- сервис;

- ценообразование;
- коммуникации.

Следовательно, каждая функция имеет своё правовое обеспечение и сопровождение.

Конечно, на сбытовые процессы накладывается форма организации каналов сбыта. В настоящее время одним из ключевых аспектов выступает деление каналов по принципу маркетинговой политики: на горизонтальные и вертикальные маркетинговые системы. В последнем случае рычаги правового воздействия различаются в зависимости от типа вертикальной системы:

- договорной (сотрудничество фирм в рамках заключённых договоров),
- корпоративной (единое владение всеми процессами производства и сбыта),
- управляемой (лидерство одного участника и субординация остальных членов системы)

Помимо этого, юридическое регулирование зависит от типа торговли. В оптовой и розничной торговле действует собственное законодательное и договорное управление.

Отдельного внимания в последнее время заслуживает так называемый канал обратного хода, основанный на рециркуляции упаковки, твёрдых отходов и прочих побочных изделий. Здесь, помимо экологического законодательства, задействованы те же договорные или внутриорганизационные отношения между фирмами-посредниками или подразделениями предприятия.

Представим систему наложения правового регулирования сбыта в зависимости от выше обозначенных аспектов и факторов (Табл.1.).

Таблица 1

Правовое регулирование сбытовых процессов

Форма организации сбыта	Правовое регулирование сбыта	Законодательство
Горизонтальные маркетинговые системы	Договоры комиссии, поручения, агентирования, договор простого товарищества	Гражданское, корпоративное
Вертикальные маркетинговые системы: - договорная - корпоративная - управляемая	Договор коммерческой концессии (франчайзинг), законодательство об аффилированных лицах, внутренние нормативные акты организации	Гражданское, корпоративное
Оптовая торговля	Договоры комиссии, поручения, агентирования	Гражданское
Розничная торговля	Договоры поставки, купли-продажи	Гражданское
Государственные, крупнокорпоративные сделки	Законодательство о торгах (аукционах, конкурсах)	Гражданское
Товарные, валютные, фондовые сделки	Нормативно-правовая база биржевой деятельности	Гражданское Финансовое
Сделки по сбыту машинно-технических изделий	Договор финансовой аренды (лизинга)	Гражданское Финансовое
Сетевой маркетинг	Дистрибьюторский договор	Гражданское

Предполагая влияние правовой составляющей на сбытовую систему предприятий, необходимо провести декомпозицию последней с учётом её субъектно-объектного состава, маркетингового инструментария, информационного обеспечения, принципов организации и управления, финансовых и прочих взаимоотношений.

Необходимо отметить следующие аспекты:

- правовой статус субъектов сбытовой деятельности,
- комплекс прав, обязанностей и ответственности субъектов сбытовой деятельности,
- взаимоотношения субъектов между собой, с контрагентами и государственными органами,
- правовая составляющая определения и использования маркетингового инструментария,
- нормативно-правовая основа управления сбытом,
- нормативно-правовая база информационной, финансовой и иной деятельности в рамках сбыта.

Не менее актуально учитывать такую обширную и оказывающую прямое влияние на организацию сбытовой деятельности предприятия область менеджмента как управление качеством, одним из ключевых принципов которого выступает учёт позиции потребителя продукции предприятия и ориентацию на него. При этом следует учитывать как ориентацию на конечного потребителя, так и ориентацию на различного рода

торговых посредников, а также правовое обеспечение данных вопросов – законодательную, договорную и комбинированную среду, регулирующую рыночные отношения предприятия и его партнёров, потребителей, конкурентов.

TQM тесно взаимосвязана со всеми процессами на предприятии, в том числе с процессом сбыта. Принципы систем менеджмента качества и логистических систем во многом совпадают (Табл.2).

Управление качеством это процесс, охватывающий все логистические функции и являющийся составной частью всеобщей деятельности предприятия, ориентированной на удовлетворение потребителя путём постоянного, системного и интегрированного управления.

Стандарты в области качества, нормативные документы, внутренние документы и акты предприятия, начиная с Политики и Целей в области качества и заканчивая различного рода документированными процедурами и записями, являются ничем иным как правовым инструментарием, регулирующим логистические процессы и подсистемы.

Таблица 2

Базовые принципы TQM и логистики

№ п/п	Принцип	Содержание
1	Постоянство качества	В основе любого производственного, вспомогательного и обслуживающего процесса лежит понятие качества
2	Приоритет потребителя	Качество задаётся не производителем, а потребителем
3	Ответственность	Всегда должны быть определены лица, ответственные за тот или иной аспект соблюдения качества на предприятии
4	Общность усилий	Повышение качества продукции и услуг лежит в зоне компетентности всех работников предприятия
5	Контроль процесса	Необходимо контролировать процесс, а не результат
6	Интеграция TQM	Политика в области качества это часть общей стратегии и политики предприятия

Таким образом, факт многогранности и полноты наложения правовой составляющей на сферу логистики и маркетинга в целом и область сбытовых отношений в частности становится очевидным. Конечно, в настоящее время комплексные исследования по данному вопросу отсутствуют, что в совокупности с всё большим развитием экономических и управленческих систем на предприятиях делает вопрос правового обеспечения данных систем как никогда актуальным и востребованным.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСПОРТИРОВКИ И ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ЭНЕРГОНОСИТЕЛЕЙ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ

Крылов В.Е., Шиленков А.Ю.

Владимирский Государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г.Владимир

Большая часть поступлений в доходную часть бюджета Российской Федерации поступает от внешней торговли энергоносителей. В Табл.1 представлены данные по экспорту Российской Федерации сырой нефти и природного газа в 2000 – 2014 годах.

Таблица 1

Годы	Сырая нефть		Природный газ	
	Количество, млн. т.	Стоимость, млн. долл. США	Количество, млрд. куб. м.	Стоимость, млн. долл. США
2000	144,4	25271,1	193,9	16644,1
2001	164,5	24990,3	180,9	17770,0
2002	189,5	29113,1	185,5	15897,3
2003	228,0	39679,0	189,4	19980,9
2004	260,3	59044,4	200,4	21853,2
2005	252,2	83438,0	209,2	31670,5
2006	248,4	102282,9	202,8	43806,2

2007	258,6	121502,8	191,9	44837,4
2008	243,1	161147,0	195,4	69107,1
2009	247,5	100593,2	168,4	41974,4
2010	250,7	135799,3	177,8	47739,3
2011	244,5	181812,4	189,7	64290,1
2012	240,0	180929,7	178,7	62253,3
2013	236,6	173669,6	196,4	67232,3
2014	223,4	153887,9	173,3	52240,3

Значит, вопросы, связанные с учетом, транспортировкой и перемещением энергоносителей через таможенную границу, являются очень важными для экономики Российской Федерации.

Энергоносители – общее понятие всех видов топлива. Их можно разделить на две большие группы. Первая группа - это традиционные источники энергии (газ, нефть, уголь, и. т. д.). Ко второй группе относятся альтернативные источники энергии (энергия воды, солнца, ветра, биомассы) – бурно развивающаяся в последнее время отрасль производства энергии. Основные агрегатные состояния энергоносителей – твердые, жидкие и газообразные.

Рассмотрим основные виды транспорта, которыми осуществляется транспортировка грузов.

Виды транспорта, их преимущества и недостатки, а также возможности применения того или иного вида для транспортировки энергоносителей представлены в Табл.2.

Таблица 2

Вид транспорта	Преимущества	Недостатки	Использование для транспортировки энергоносителей
Автомобильный транспорт	1. Высокая скорость перевозки на короткие расстояния. 2. Низкая стоимость перевозки на короткие расстояния.	1. Малая грузоподъемность. 2. Длительный срок перевозки на большие расстояния.	Перевозка энергоносителей от портов и железнодорожных узлов к местам потребления.
Железнодорожный транспорт	1. Низкая себестоимость. 2. Большая пропускная способность. 3. Высокая стоимость транспортировки. 4. Безопасность и надежность. 5. Возможность транспортировки массивных и негабаритных грузов. 6. Минимальное негативное воздействие на окружающую среду.	1. Отсутствие разветвленной железнодорожной сети в некоторых регионах Земного шара. 2. Разная ширина железнодорожной колеи в некоторых странах.	Перевозка твердых и жидких энергоносителей на средние и большие расстояния.
Воздушный транспорт	Высокая скорость перевозки.	1. Низкая грузоподъемность. 2. Высокая стоимость перевозки. 3. Невозможность перевозки крупногабаритных грузов.	Нерационально использовать данный вид транспорта в качестве перевозчика энергоносителей.
Морской транспорт	1. Возможность перевозки крупногабаритных грузов. 2. Низкая себестоимость.	1. Продолжительность перевозки. 2. Отсутствие речных и морских путей в некоторых частях земного	Перевозка твердых и жидких энергоносителей на средние и большие расстояния.

		шара.	
Трубопроводный транспорт. Линии электропередач.	1. Транспортировка на дальние расстояния. 2. Высокая скорость транспортировки. 3. Возможность функционирования в различных климатических зонах. 4. Возможность постоянного контроля.	1. Опасность для окружающей среды. 2. Сложность прокладки в районах со сложным рельефом. 3. Высокая стоимость строительства.	1. Использование трубопроводного транспорта для транспортировки жидких и газообразных энергоносителей. 2. передача электроэнергии по линиям электропередач.

Энергия и энергоносители товар специфический, так как при внешней торговле его фактически нельзя предоставить таможенному органу, количество энергии которое пересекает границу определяется специальными приборами учета в определенных местах, которые устанавливаются законодательством.

При транспортировке энергоносителей через таможенную границу необходимо производить таможенное декларирование товаров. Его порядок определен Федеральным законом от 27 ноября 2010 года N 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации" и Таможенным Кодексом Таможенного Союза.

При экспорте энергоносителей используется трубопроводный транспорт и линии электропередачи. Общий порядок и особенности перемещения этими видами транспорта указаны в Главе 47 Таможенного кодекса Таможенного Союза.

Таможенному декларированию подлежит ввезенное или вывезенное фактическое количество электрической энергии. Количество электрической энергии определяется на основании показаний приборов учета, установленных в технологически обусловленных местах и фиксирующих перемещение электрической энергии, актов о фактических поставках электрической энергии по соответствующему внешнеторговому договору, актов сдачи-приемки и других документов, подтверждающих фактическое перемещение электрической энергии, как сальдо-переток электрической энергии (алгебраическая сумма перетоков электрической энергии в противоположных направлениях по всем находящимся в работе межгосударственным линиям электропередачи всех классов напряжения) за каждый календарный месяц.

Рассчитанное значение сальдо - перетока корректируется на величину имеющих место при перемещении электрической энергии потерь электрической энергии в сетях в соответствии с техническими регламентами и национальными стандартами.

Для того чтоб определить какое количество товаров вывозится в соответствии с ТК ТС используются приборы учета, которые могут располагаться на территории таможенного союза, на месте пресечения таможенной границы так и в нее в соответствии с международным договором.

Так же для определения количества экспорта используются: договоры поставки, актов сдачи-приемки, сертификатов качества товаров и других аналогичных документов, подтверждающих адресное распределение объемов произведенных, поставленных и потребленных товаров, перемещаемых за расчетный период.

В заключение отметим, что совершенно не определен порядок перемещения через таможенную границу энергоносителей, выработанных на основе возобновляемых источниках энергии (ВИЭ). В силу стремительного сокращения запасов традиционных источников энергии, задача производства энергии на основе ВИЭ станет первоочередной. Необходимо разработать такой порядок производства, транспортировки и перемещения энергии на основе ВИЭ, чтобы стимулировать ее производство на территории Российской Федерации, сделать ее конкурентоспособной на мировом рынке энергоносителей, осуществлять экспорт таких энергоносителей.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕДИАОРГАНИЗАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Ливсон М.В.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

В настоящее время, в условиях нестабильной политической и экономической ситуации, возрастает роль эффективного управления доходами любой организации, не исключение составляет и организации телебизнеса.

Телевидение – специфический вид деятельности, имеющий ряд особенностей, в том числе связанных с формированием доходов. Среди этих особенностей целесообразно отметить следующие:

1. Эффект масштаба производства заставляет телеканалы стремиться к постоянному увеличению просмотров, т.е. к максимизации объема аудитории. При увеличении масштабов производства в телевизионном секторе растут не переменные издержки, применительно к телебизнесу, это распространение телевизионного сигнала, а постоянные, то есть издержки, связанные с производством телепрограмм. То есть, объем аудитории телеканалов становится важным экономическим показателем их деятельности, при этом увеличение числа зрителей не всегда ведет к дополнительным затратам на распространение сигнала [1].

Это связано с тем, что стоимость трансляции телепрограмм дополнительным, новым зрителям во многих случаях близка к нулю. Следует отметить, что при неразвитой трансляционной сети или низкой плотности населения стоимость строительства технической инфраструктуры телевидения чрезвычайно высока. На начальном этапе деятельности это, увеличивает переменные издержки. Однако если эфирный телеканал, опирающийся на уже существующую трансляционную сеть, стремится расширить свою аудиторию, его затраты на привлечение новых зрителей будут невысоки.

2. Стоимость доставки программ к зрителям с течением времени значительно снижается. Телевидение на данный момент самая массовая услуга, требующая внимания телезрителя, а значит, телеканалы вынуждены постоянно думать о расширении аудитории. Для зрителей телепрограммы имеют нематериальную ценность. Ценность телепрограммы определяется ее контентом, значением и смыслом передаваемой информации. Эта особенность также подчеркивает общественный характер телевизионного производства [3].

3. Большое влияние инноваций на телевизионный контент с позиций качества и современных технологий. С точки зрения самих телеканалов создание программ – реальное производство, требующее значительных вложений. Средства телекомпаний могут быть направлены или в производство собственных программ, или на закупку программ из внешних источников. Очевидно, что вложения в производство телепрограмм не зависят напрямую от объема аудитории, но будут значительными, даже при ограниченной аудитории телеканала. Само производство телепрограмм – трудоемкий процесс, и участвовать в нем должны квалифицированные специалисты индустрии развлечений. Набор необходимых для телепроизводства специальностей необычайно широк – от журналистов, актеров, режиссеров, т.е. создателей телевизионного контента, до операторов, звукорежиссеров, монтажеров – технических специалистов высшей квалификации. В результате высокая стоимость рабочей силы в телевизионной индустрии с течением времени будет только возрастать [1].

4. Создание телепрограмм – дорогостоящий и трудоемкий технологический процесс.

Очевидно, что в телеиндустрии наибольшие затраты приходятся на создание новых программ. В стремлении максимизировать доходы телеканалы усиленно ищут возможные пути снижения стоимости телепрограмм. Это, с одной стороны, производство и приобретение более дешевых программ (с привлечением бюджетных творческих и технических специалистов). К этой же категории относится приобретение телестанциями вторичных прав на показ популярных телепрограмм и сериалов. Ко второй категории сокращения затрат на производство относится широкое повторное использование программ и новостных сюжетов [4].

Такие меры могут принести временное снижение финансовых затрат, однако неявные экономические издержки часто оказываются весьма существенными. Аналитики в области СМИ называют данную ситуацию «порочной спиралью» снижения прибыльности в телеиндустрии [2]. Суть ее заключается в том, что в поисках путей оптимизации телеканалы сокращают свои программные бюджеты. Это неизбежно приводит к сокращению числа их зрителей и соответственно снижению доходов от рекламы, в результате чего сокращается их прибыль. Телекомпании не могут увеличивать вложения в производство и приобретение новых телепрограмм, что ведет к снижению затрат на производство и приобретение новых программ. Таким образом, начинается следующий, более низкий виток «порочной спирали», и все повторяется снова, но уже на более низком уровне (Рисунок 1).

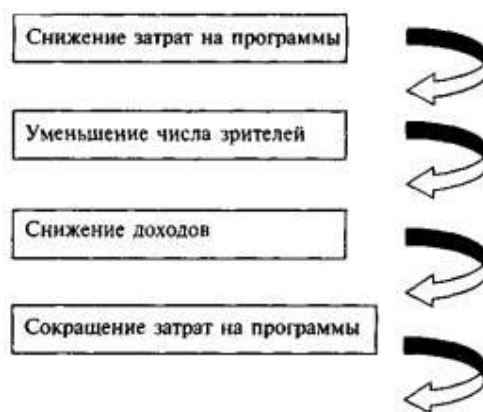


Рис.1. «Порочный круг» снижения прибыльности в телеиндустрии [2].

По мнению аналитиков, телевизионная индустрия будет развиваться в соответствии с приведенной схемой, так как увеличение числа телеканалов и проникновение цифрового телевидения повлекут за собой резкое сокращение объемов аудитории. Это означает, что экономические основы телевизионной индустрии должны будут претерпеть существенную трансформацию, финансирование телевидения будет модифицировано, а существующий эффект масштаба производства видеоизменится. Баланс сместится в сторону платного телевидения, которое с каждым годом приобретает все большую популярность. Рост абонентской базы платного телевидения в России продолжится, и к 2019 году количество абонентов увеличится до 45,2 млн домохозяйств. Проникновение услуги платного телевидения достигнет 81 %.

По итогам 2014 года объем рынка платного телевидения России составил 66,5 млрд руб. Самым крупным сегментом является кабельное телевидение (32,5 млрд руб.). Выручка от услуг спутникового вещания достигла 22,5 млрд руб., в то время как доходы операторов IPTV приблизились к 11,4 млрд руб [6].

Стремление к максимизации аудитории. Стремление к максимизации аудитории – основной экономический закон эфирного телевидения. Рекламодатели заинтересованы в широкой и разносторонней аудитории, поскольку в долгосрочной перспективе именно при этом условии создается возможность охватить большее количество потребителей рекламируемых товаров и услуг. В отличие от производства печатной продукции, где с максимизацией аудитории растут издержки производства, в телебизнесе «приобретение» телеканалом новых зрителей практически ничего не стоит. Появление новых зрителей не уменьшает предложения телепрограммы на рынке, и одновременный просмотр массовой аудиторией конкретной программы не снижает ее доступности новым зрителям (в пределах ее частоты вещания и трансляционной сети). Следует отметить, что реклама является важнейшим источником дохода телекомпаний. По данным АКАР [5], рекламные доходы кабельных и спутниковых каналов в 2013 году составили 4 млрд рублей (на 20% больше, чем в 2012 году). Рекламные доходы эфирных каналов в 2013 году составили 152,2 млрд рублей, но росли медленнее - на 9%.

За январь-сентябрь 2014 года незфирные каналы заработали на рекламе 2,82 млрд рублей, эфирные - более 109 млрд рублей. При этом рост их рекламных доходов замедлился и почти сравнялся (5% и 4% соответственно).

Телевидение находится на втором месте после интернета по вкладу в рост мирового рекламного рынка (Рисунок 1)

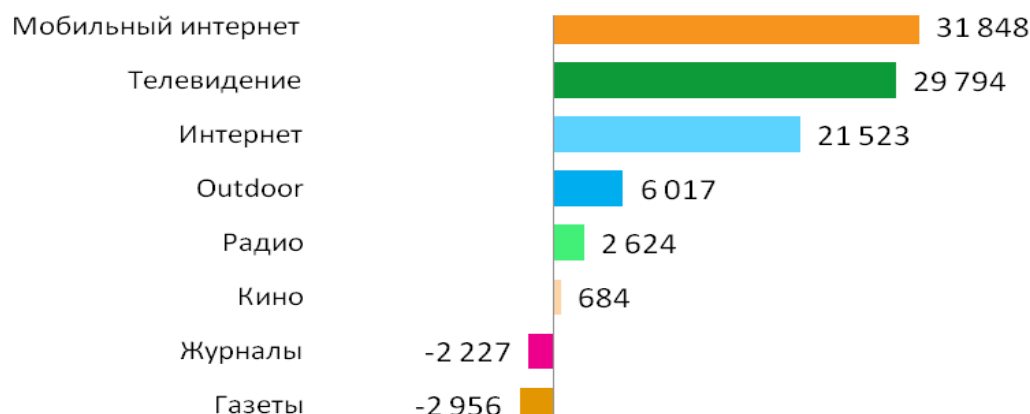


Рис.1. Крупнейшие медиа по вкладу в рост мирового рекламного рынка 2012-2015 (в долл. США) [5].

Указанные особенности функционирования телевидения, а также ухудшение макроэкономической ситуации, ускорение снижения выручки телекомпаний, падение курса рубля относительно мировых валют, введение санкций, а также изменение законодательства, в т.ч. в части размещения рекламы на платных каналах, должны быть положены в основу формирования новой стратегии управления доходами организаций телебизнеса.

Список литературы

1. Браун Д., Куол У. Эффективный менеджмент на радио и телевидении. М.: Мир, 2012. Т.2. С. 268.
2. Ворошилов В.В. Менеджмент средств массовой информации. С-Пб./1999. С.23.//репринтное издание 2014 г.
3. Гуревич С.М. Экономика средств массовой информации. М.,2013. С.234.
4. Уиллис Дж., Уиллис Д.. Новые направления в медиа-менеджмента. 2014. С. 104.
5. Ассоциация коммуникационных агентств России. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.akarussia.ru/> Дата обращения 29.05.2015
6. Атлас платного телевидения России по итогам 2014 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://json.tv/> Дата обращения 29.05.2015

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ТРАНСПРОФЕССИОНАЛОВ В КОНВЕРГЕНТНЫХ РЕДАКЦИЯХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Во всем мире происходит либерализация и глобализация информационных рынков. Одновременно с этими процессами происходит слияние компьютерных, телекоммуникационных и вещательных технологий, т.е. конвергенция. Подобная интеграция приводит к тому, что медиаиндустрия расширяется, стирая жесткие границы между секторами традиционных систем массовой коммуникации и создавая новые медиасистемы [1, 2].

Исторически эти сектора развивались отдельно, но в настоящее время благодаря технологическим новшествам границы этих секторов размылись, идет активный процесс их интеграции, который в гораздо большей степени охватывает технологии и системы передачи информации.

Суть самой концепции конвергентной редакции лежит в интеграции всех возможных на сегодня форматов медиапродукта: онлайн, печатного, вещательного, мобильного. Теперь эти форматы действуют по принципу трансмедийного повествования, обмениваясь информацией, анонсами, ссылками на материалы СМИ, участвующих в процессе создания общего информационного продукта [3].

Таким образом, единый информационный центр увеличивает свой потенциал и повышает качество предоставляемых новостей, удовлетворяя тем самым потребности аудитории.

Работа конвергентных редакций предполагает особую структуру отделов, изменение принципов планирования и продвижения материалов, ускорение цикла их производства, а также новые роли журналистов и редакторов.

К специалистам конвергентной редакции можно отнести [4, 5]:

1. Мобильного журналиста, который выполняет свою работу за пределами офиса. Консультант по онлайн журналистике и медиа Пол Брэдшоу, который собственно и предлагает идею мобильного журналиста, характеризует его следующим образом: «Мобильный журналист должен быть в дороге постоянно, загружать новости в Twitter, транслировать видео прямо с телефона, публиковать не отредактированное аудио с места действия».

2. Журналиста-аналитика, умеющего работать с базой данных и таблицами, выявлять закономерности, обрабатывать статистику.

3. Универсального или «супер-журналиста», который умеет работать с фото, видео техникой любого типа, способен создавать мультимедийные файлы различных типов и передавать их в редакцию различными способами. С середины 2000-х годов их называют «рюкзачниками», т.к. их опознают по рюкзаку с оборудованием. Универсальность такого журналиста заключается не только в умении обращаться с фотоаппаратом, видеокамерой, диктофоном, писать тексты для разных видов СМИ. Главное качество «универсального» медиапрофессионала – это умение быстро определять, в каком формате лучше подать тот или иной информационный продукт.

Чтобы иметь четкое представление о том, какой контент, когда и где лучше подать, журналист должен обладать навыками работы в различных видах СМИ и знать, каким образом контент определенного типа создается [6]. То есть, он должен уметь снимать видео, монтировать сюжеты, писать текст, записывать аудио-подкасты, работать с блогами, чтобы собрать как можно больше информации и максимально раскрыть суть новостного повода. Конечно, необязательно владеть техникой фото- и видеосъемки в совершенстве, достаточно взаимодействовать с тем редактором, у которого это лучше всех получается. Журналисту важно именно мыслить мультимедийно. Ему надлежит создавать контент в том формате, в котором ему удастся лучше всего, и который максимально подходит для освещения конкретного информационного повода [4-6]. Так, скажем, на сайте издания размещается новость, сопровождаемая аудио- и видео файлами, а в печатной версии издания – газетная статья с глубоким анализом и комментариями экспертов.

4. Редактора-агрегатора: в его функции входит сбор информации (агрегация), отбор полезного и релевантного материала (фильтрация), публикация (социальные закладки и блоги), избежание конфликтов с законодательством.

5. Редактора-эксперта, который играет роль навигатора специализации видов экономической деятельности.

6. Редактора сообщества в Интернете, который формирует сообщества, помогает начать и поддержать дискуссию.

7. Мультимедийного редактора, который является режиссером мультимедийной статьи, согласовывает и корректирует действия участников команды по работе с мультимедийной новостью.

8. Редактор пользовательского контента: он умеет находить информацию (информационный повод) в блогах, социальных сетях, форумах; понимает, как ее проверить и трансформировать в редакционное задание, отслеживает интерес пользователей к тренду;

В конвергентных редакциях большое значение имеют репортеры, комментаторы, иллюстраторы:

1. Фото-видео-корреспондент. Это фотограф, имеющий способности пишущего журналиста, и умеющий использовать гибридную технику. Он должен уметь снимать, монтировать, давать описание, собирать детали;

2. Видео оператор. В конвергентных СМИ встречается редко и характерен скорее для информационных агентств. Обычно он снимает видеокolonки, информационные ток-шоу.

3. Твиттер-репортер (онлайн-комментатор). Это журналист, ведущий репортаж в режиме онлайн в текстовом варианте, с моментальным фото и видео. Характерен для спортивной журналистики.

4. Иллюстратор. Логично иллюстрирует историю с помощью оперативного материала. Умеет предсказать, какие долгоиграющие элементы иллюстрирования нужно заготовить для новостей 1-го цикла.

5. Инфографики. К ним относят специалистов разных направлений: художников-инфографиков, флеш-художников, аниматоров, карикатуристов. Инфографика – самый дорогой по себестоимости мультимедийный продукт. Поэтому издания работают со сторонними информационными агентствами, а в штате имеют одного редактора инфографики, который выбирает и заказывает ее.

6. Промоутер (интернет-продюсер, трафик-менеджер). Эта профессия на стыке редакционной, маркетинговой и рекламной видов деятельности. Его задачи делятся на стратегические и тактические. К стратегическим задачам относят: формирование аудитории, лояльной к изданию; определение выгодных трендов. К тактическим задачам относятся продвижение ресурса, нового формата вещания и версий для различных носителей.

Создается особая форма социальной организации транспрофессионалов – социальные профессиональные сети. Концентрация в одной точке многодисциплинарного комплекса знаний и есть основание для формирования кросс-транспрофессиональных команд, способных решать комплексные задачи функционирования редакции.

Список литературы

1. Бирюков В.А. Бизнес-модели СМИ в условиях трансформации медиаиндустрии // Сборник научных трудов по итогам II международной научно-практической конференции «Отечественная наука в эпоху изменений: постулаты прошлого и теории нового времени». г. Екатеринбург, 12-13 сентября 2014 г. (сборник со статьями). – Екатеринбург: Национальная ассоциация ученых. – №2. Часть I. – 2014. – С. 95 – 98.
2. Борисова С.Г., Бирюков В.А. Трансформация медиаиндустрии в условиях информационно-сетевой экономики // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2014. – № 4. – С. 122 – 130.
3. Бирюков В.А. Влияние конвергенции экономики внимания и медиаиндустрии на стратегию развития медиабизнеса // Полиграфист. В помощь руководителю и главному бухгалтеру. – М.: ЗАО Компания «Димитрейд График Групп». – 2014. – № 3 (65). – С. 31 – 42.

4. Бирюков В.А. Особенности функционирования конвергентных редакций СМИ // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж, 8 декабря 2014 г. (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2014. – С. 85 – 87.
5. Бирюков В.А. Концепция конвергентной редакции средств массовой информации // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях», г. Санкт-Петербург, 14 января 2015 г. (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2015. – С. 65 – 68.
6. Гуревич С.М. Экономика отечественных СМИ. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 288 с.

ОЦЕНКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИИ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ КОРРЕКТИРОВОК ЦЕН НА НЕФТЬ

к.э.н., доцент Боркова Е.А., Сергеева М., Рипа Д.

Санкт Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт-Петербург

Любая отдельно взятая экономическая система развивается циклически. Цикличность имеет общеэкономический характер, она закономерна и объективна, она показывает характер развития экономики и отображает влияние экономической системы. Экономическому циклу, как таковому, свойственен общемировой характер, но если рассматривать отдельно взятую страну со спецификой ее экономических возможностей, то можно выявить национальные особенности цикла. Владение достоверной информацией о причинах появления экономического цикла позволит принять такие меры регулирования цикла, которые будут максимально эффективны и приведут к уменьшению отрицательных последствий для общества.

Структура экономического цикла довольно проста. Циклы могут различаться по длительности, интенсивности и другим параметрам, но все они включают в себя четыре фазы: экономический кризис, депрессия, оживление и подъем. Во время фазы экономического цикла происходит изменение определенных макроэкономических показателей, таких, как безработица, инфляция, валовый внутренний продукт, доля экспорта в ВВП, уровень ставки процента и др. Фазы цикла имеют свойство периодически повторяться.

Спад производства, увеличение запасов, инфляции и безработицы, уменьшение экспорта относятся к фазе кризиса. После этого происходит снижение прибыли предприятий, цен, государственного бюджета, доходов населения, а также увеличение ставки процента по кредиту, что приводит к уменьшению уровня кредитования. Фаза кризиса сопровождается также банкротством малых и средних предприятий, которые обладают морально устаревшими фондами.

Во время фазы депрессии объем инвестиций близок или равен нулю. Это сопровождается полным застоем в экономике, вялостью в торговле. В этот период падение ВВП, экспорта, инвестиций и увеличение безработицы существенно замедляются. Все экономические показатели начинают менять направление, занятость и доход растут. Когда предприятия приводят объем производства до самой высокой точки, которую они достигли в предыдущем цикле, то начинается следующая фаза – оживление. В период фазы оживления происходит увеличение объема реализации продукции, уменьшение ставки процента, рост экспорта, валового внутреннего продукта, цен и спад безработицы. За оживление следует фаза подъема, для которой характерны увеличение инфляции, уменьшение ставки процента и другие процессы.

В российской экономике существуют три основных особенности экономических циклов:

1. Первая особенность состоит в том, что отличительные и ярко выраженные особенности имеют только фазы подъема, оживления и кризиса. Именно эти фазы описываются в российской экономической системе. Фаза депрессии не сильно влияет на функционирование экономики, поэтому она незначительна. Деление экономического цикла на три фазы более удобно и раскрывает общую картину экономики. В трёхфазной системе выделяются фаза подъема, фаза кризиса и фаза оживления.

В России для фазы подъема характерен самый большой объем производства, во время фазы кризиса отмечается уменьшение объема выпуска, а в период фазы оживления отмечают рост объема производства.

Государственные антициклические программы сильно влияют на изменение структуры экономического цикла. Государство модифицирует и сглаживает экономический цикл посредством реализации своей экономической функции. Под реализацией экономической функции понимается изменение структуры цикла

экономики, сокращение влияния на состояние экономики и некоторых фаз цикла (в частности – депрессии), а также уменьшение длительности фазы кризиса через инструменты государственного регулирования. Эти меры снижают негативное влияние циклического развития на народное хозяйство в стране. В России регулированию государства в основном подвергаются только фазы кризиса и подъема, так как их влияние на экономику особенно велико. В промежуточных фазах (оживления и депрессии) экономика страны сама адаптируется к данным условиям.

2. Второй особенностью экономического цикла на современном этапе развития в России можно назвать его краткосрочность по сравнению с другими развитыми странами. Экономический цикл в России повторяется раз в три-пять лет, что объясняется особенностями перехода экономической системы из социалистической в рыночную. Так как этот переход и перестройка экономической системы в России проводилась в очень сжатые сроки, то в этих условиях формировались, а точнее внедрялись в постсоветскую экономику, рыночные институты. В течение малого промежутка времени одновременно образовался торговый и банковский капитал. Производство товаров резко перевелось к капиталистической форме, а рыночная экономика принимает смешанную форму. Постсоветская экономика была вынуждена за короткий период адаптироваться к рыночным экономическим институтам и условиям национального хозяйствования. Этот фактор определил краткосрочный характер экономического цикла отечественной экономики по сравнению с циклами западных стран в силу того, что функционирование рыночных механизмов не было совершенным.

3. Третья особенность современного экономического цикла России состоит в том, что перед фазой кризиса кредитные ресурсы становятся доступны в большей мере для юридических и физических лиц. Развитие кредитной системы в России имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, оно приводит к разрыву между деньгами и товарами, что может усилить кризис в стране и создать условия для товарного перепроизводства. С другой стороны, вследствие развития кредитной системы и доступности кредита, процесс купли-продажи стал ничем не ограничен. Доступность кредита привела к тому, что общемировое хозяйство стало зависеть от уровня развития кредита. Потребители берут кредит и формируют платежеспособный спрос на товары и услуги, а рост спроса в свою очередь создает предпосылки для увеличения предложения на покупку активов. Цены на активы растут в силу платежеспособного спроса. Так как производства стремятся к максимизации прибыли, то это стремление снижает требования к оценке кредитного риска. В 2007 году в российской экономике был предкризисный период, когда функционирование банковской системы привело к ее успешному развитию. В этот период в России основой увеличения активов банковского сектора стало именно развитие кредитования. Отношение выданных кредитов к ВВП возросло на 8,1 % — до 43,2 %, а доля в совокупных активах банковского сектора увеличилась с 67,2 до 70,5 %. Самый большой темп роста был у кредитов, выданных физическим лицам, он достиг 9,8% ВВП, в том числе ипотечные жилищные кредиты – 1,9 % ВВП. В декабре 2014 года премьер-министр Дмитрий Медведев очень показательно говорил о том, что Россия, «строго говоря, не выходила из кризиса 2008 года в полном объеме», а сейчас сталкивается с новым [4]. Многие эксперты оптимистически относились к возможности быстрого выхода России из кризиса 2007 года, но их оценки быстрого роста экономики РФ в 2011-2012 гг. опровергает международная Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР)[2]. ОЭСР рекомендует России создать условия для снижения кредитных ставок и активизации инвестиций, чтобы максимально избежать последствий фазы кризиса в экономике.

Если анализировать путь становления российской экономической системы, то можно отметить, что развитие банковской системы достигло максимума в период с 2006 по 2008 гг. Дальнейшие процессы в развитии кредитных отношений привели к видоизменению, как экономической системы, так и менталитета потребителя. В последние пять-семь лет получило распространение такое явление, как «жизнь в кредит», которое особенно характерно для американской экономической системы.

Структурные особенности экономического цикла в России очень своеобразны и принципиально отличаются от экономического цикла европейских стран. Поэтому для эффективного антициклического регулирования российской экономики необходима разработка особых мер воздействия на нее.

Список литературы

1. Банк России: сайт. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: URL: www.cbr.ru
2. Иноземцев В. (20.04.2015) Вторая волна: чем опасно для России привыкание к кризису – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/20/04/2015/5530ce6d9a7947891322c11b>
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2004.

4. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ: курс лекций. М.: Гос. ун-т — Высш. шк. экономики, 2002.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА ЭКОНОМИКИ РОССИИ К ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ

к.э.н., доцент Боркова Е.А., Савельева А.А.

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

Основой прогрессивного развития любой экономической системы является инновационная деятельность. Генерация новых идей, развитие высоких технологий и многие другие факторы определяют социальное и экономическое развитие стран, а также уровень их благосостояния. Активация инновационных методов подразумевает фундаментальные изменения в общественном производстве, в структуре рабочей силы, ее составе и квалификации.⁸

В наши дни основой экономического роста является информация. Также происходит активное формирование нового типа более интенсивного экономического развития, обуславливающего особенное внимание к проблемам улучшения механизма научно-технического развития во всех сферах экономики, взаимодействие рыночных сил, институтов государства и научно-технической сферы. В основе стабильного активного экономического роста лежит систематизация накопленных знаний и опора на опыт прошлых лет других стран. Свое воплощение все это находит в инновациях, политике расширенного воспроизводства, а также капитализации инноваций.

На нынешнем этапе развития экономики России появилась необходимость структурных преобразований и ухода от специализации преимущественно на сырьевой промышленности. Переход на инновационную ступень развития является важным и достаточно сложным шагом. В то время как во многих странах за рубежом инновации широко используются и применяются в экономике, в России существуют определенные препятствия.

В отечественной экономике доминируют сырьевые отрасли, которые, в свою очередь, не являются инновационно емкими, а многие перспективные, с точки зрения внедрения инновации, отрасли мало развиты. Таким образом, важным вопросом для нынешнего экономического развития страны является восстановление научно-технического потенциала. Необходимым также становится создание финансовой базы для разработки долгосрочных стратегий экономического развития и благоприятной разработки различных инновационных технологий.⁹

В настоящее время происходит исчерпание возможностей развития в рамках сложившейся структуры экономики России. Динамика экспорта в связи с ограниченными возможностями сырьевых отраслей существенно замедлилась, и при сохранении структуры экспорта данная тенденция, вероятно, увеличится. Уровень потребления домашних хозяйств в последние годы значительно увеличился. Это связано, во-первых, с благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой, благодаря которой появились дополнительные экономические доходы, а, во-вторых, с активным развитием потребительского кредитования.

Отставание России в научно-техническом развитии является достаточно ощутимым препятствием в переходе на инновационный тип развития. В настоящее время новый технологический уклад только переходит в фазу роста, и доля его в структуре экономики пока что незначительна. Многие современные экономисты прогнозируют переход от микроэлектроники к наноэлектронике и оптоэлектронике как новой базе информационных технологий; использование биотехнологий в агросфере и здравоохранении; масштабное внедрение материалов с заранее заданными свойствами, в первую очередь композиционных. Таким образом, развитие научно-технических отраслей является важной задачей для России.¹⁰

Наша страна богата запасами сырьевых ресурсов. По доходам от экспорта сырья в госбюджет и ВВП, Россия приближается к Нигерии, Анголе, Венесуэле. При этом, происходит отставание по не сырьевому экспорту. При данной модели развития экономики существуют определенные отрицательные эффекты. Экономика России является зависимой от конъюнктуры мировых товарных рынков. Мелким и средним сырьевым компаниям практически невозможно попасть на крупный рынок, так как основные позиции занимает государство и крупные компании. В следствии этого, конкуренция между фирмами слабая, экономика состоит из достаточно

⁸ Источник: Евразийский международный научно-аналитический журнал-режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3562>

⁹ Источник: журнал «Молодой ученый» -режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/66/11007/>

¹⁰ Источник: Проблемы перехода регионов России на инновационный путь развития-режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problems-perehoda-regionov-rossii-na-innovatsionnyy-put-razvitiya>

крупных и государственных компаний, у которых выручка сопоставима с объемом ВВП. Важной задачей для отечественной экономики является переориентация на наукоемкий высокотехнологический сектор. Для этого необходимо перенаправление инвестиций с топливно-сырьевой промышленности в наукоемкие производства.

Наукоемкий высокотехнологический комплекс-это основа «машиностроения». Показатель доли инновационно-активных предприятий составил в 2008 году 46%, обрабатывающая промышленность в целом-12%. На долю комплекса приходится более 70% всей научной продукции в стране и половина научных сотрудников.¹¹

В целом, в России достаточно низкий уровень инновационной активности, стимулируется она, как правило, рынком и государством. В нашей стране-преимущественно государством. Для модернизации экономики необходимо сконцентрировать ресурсы на перспективных направлениях: тех, где у страны имеются конкурентные преимущества, а также на направлениях, где Россия достаточно сильно отстает от более развитых стран. Это необходимо сделать для активации «стратегии догоняющего развития».

Таким образом, для перехода экономики России к инновационной модели развития необходимо вкладывать больше финансов в научно-техническую промышленность, а не в уже развитую сырьевую. В наши дни главными инвесторами модернизации отечественной экономики могут быть страны АТР, прежде всего Китай. Роль государства в процессе становления новой стратегической программы также очень велика.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Щеглова А.Д. Хозяйственное управление культурой и искусством г.Санкт-Петербурга.//Развитие экономики и менеджмента в современном мире/ Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции г. Воронеж С.143-147.
2. Фролов И.Э. Возможности и проблемы модернизации российского высокотехнологического комплекса // Проблемы прогнозирования.2011 г.№ №3. С.31-55.
3. Пухова Л.А. Проблемы перехода экономики России на инновационный тип развития [Текст] / Л.А. Пухова // Молодой ученый. — 2014. — №7. — С. 395-398.

ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Куликов Ю.А., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева», г.Москва

В современном мире, характеризующимся постоянным НТП, несмотря на рост технологичности производств, из разных источников все чаще приходит информация о чрезвычайных ситуациях (ЧС) и техногенных катастрофах на промышленных предприятиях. Такого рода происшествия нередко связаны с объектами повышенной опасности, на которых здоровье и жизнь персонала подвержены повышенному риску, где неблагоприятное стечение обстоятельств иногда приводит к непоправимым последствиям [1].

Из-за специфично опасной деятельности промышленных объектов (особенно на обрабатывающих производствах, в машиностроении, химии), десятки тысяч сотрудников ежегодно получают разного характера травмы, непосредственно связанные с выполнением производственных заданий [2].

Обезопасить труд работников призван менеджмент промышленной безопасности, ключевой целью которого является снижение или предупреждение аварий на опасных производственных объектах, а, следовательно, уменьшение ущерба, наносимого сотруднику, имиджу предприятия, окружающей среде.

Организацию работ по промышленной безопасности и охране труда целесообразно начинать с выявления источников повышенной опасности и определения риска, который несет используемое оборудование. Результаты оценки опасности производства должны вноситься в документ, с помощью которого устанавливаются цели организации по охране труда и повышению безопасности выполнения текущих работ. Очевидным следующим этапом является практическая реализация проектов и программ (как технических, так и организационных), направленных на тактическое и преимущественно оперативное управление промышленной безопасностью и охраной труда. Основной акцент комплекса организационно-технических мероприятий должен быть сделан на

¹¹ Источник: Возможности и проблемы модернизации российского высокотехнологического комплекса-режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2014/1/01>

уменьшение вероятности возникновения аварий и минимизацию негативных последствий в том случае, если избежать неблагоприятных событий не удалось.

Менеджмент промышленной безопасности базируется на документации, в которой указываются должностные лица, ответственные за выполнение намеченных целей и задач, а также приводятся алгоритмы ликвидации ЧС. Наиболее результативно, если ответственность за обеспечение промышленной безопасности и охрану труда берет на себя высшее руководство. В практической деятельности техногенных и опасных промышленных предприятий ответственность за эффективное внедрение и работу системы по управлению промышленной безопасностью и охраной труда возлагается на Главного инженера или Технического директора [1].

На государственном уровне контроль промышленных объектов осуществляет Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору. Контролирующими органами сформирован и на уровне Правительства РФ утвержден комплект регламентирующих документов, благодаря которому с определенной периодичностью предприятия проверяются на предмет соблюдения правил и норм промышленной безопасности. К таким документам, в частности, относятся [2]:

- свидетельство о регистрации опасного производственного объекта (дающее краткое описание и характеристику объекта);

- лицензия Ростехнадзора, (позволяющая на законных основаниях эксплуатировать опасный промышленный объект);

- декларация промышленной безопасности (перечисляющая вероятные опасные ситуации, а также их последствия; указывающая меры, разработанные предприятием, для обеспечения необходимого уровня безопасности);

- положение о производственном контроле (определяющее общие требования по соблюдению промышленной безопасности на предприятии для всех категорий работников);

- положение о расследовании причин аварий и инцидентов (регулирующее порядок определения причин ЧС. В данном документе также приводится статистика ЧС и травм прошлых лет, меры, принятые по их ликвидации и предупреждению в будущем);

- аттестат по правилам промышленной безопасности (дающий возможность производить работы на опасном промышленном объекте).

Статистика ЧС, произошедших на опасных производствах, свидетельствует, что порядка 85-90% происшествий (с получением персоналом травм) на промышленных объектах связаны с человеческим фактором. Проведенные служебные расследования показали, что основными причинами являются низкая фактическая квалификация персонала, недоработки в ходе профессионального обучения, отсутствие практического опыта по работе с опасными производственными объектами, что наиболее характерно для молодых специалистов [1].

Из-за влияния вредных производственных факторов работники опасных промышленных объектов подвержены профессиональным заболеваниям. Данная проблема так же должна находиться в поле внимания менеджмента промышленной безопасности.

Несмотря на постоянное стремление к улучшению условий труда, появление новых более безопасных технологий, производственная пыль, шумовое воздействие, опасные химические соединения и пр. факторы разрушительно воздействуют на здоровье работников, приводят к хроническим заболеваниям. Предупредить развитие профессиональных заболеваний призваны периодические осмотры, страхование работников по полисам ДМС, чтобы в случае необходимости можно было провести дорогостоящую медицинскую диагностику, выявить предрасположенность сотрудника к тем или иным заболеваниям. В менеджменте промышленной безопасности особое место должно уделяться диагностическим тестам, которые способны показать, как организм сотрудника реагирует на производственные раздражители, существующие практически на каждом промышленном предприятии. Чтобы правильно интерпретировать результаты диагностики, необходимо исследовать условия труда, виды деятельности, которые осуществляет работник. С этой целью целесообразно составлять атласы опасных производств, отмечая характерные для них профессиональные заболевания и их первоначальные симптомы. Выявление предпосылок к заболеванию поможет вовремя принять соответствующие организационные или медицинские меры, не допустить развитие заболевания, снижение трудоспособности, уменьшение производительности.

Специфика промышленных производств в России, характер занятости населения, сокращение количества предприятий приводят к тому, что профессиональные заболевания выявляются с опозданием, часть потенциально активного населения получает перманентную или устойчивую потерю трудоспособности, оборачивающуюся для государства ежегодными многомиллиардными потерями [2]. Основные причины складывающегося положения дел сводятся к следующему:

1. На некоторых опасных производствах отсутствуют медицинские кабинеты и пункты оказания первой помощи.
2. Работники не обучены приемам оказания первой медицинской помощи.
3. Работодатель равнодушно относится к охране здоровья персонала, поскольку это весомая часть затрат и трудоемкая документальная работа.
4. Работники скрывают ранние симптомы развития профессиональной болезни ради сохранения рабочего места.
5. Медицинские осмотры и диагностику проводят низкоквалифицированные/непрофильные специалисты или медицинские работники, закончившие только первую ступень профильного образования.

Компании, оказывающие влияние на окружающую природную среду, должны особенно тщательное внимание уделять менеджменту промышленной безопасности, поскольку они представляют угрозу не только для персонала, но и для устойчивого развития всего социума. Подобным организациям в обязательном порядке следует постоянно совершенствовать систему промышленной безопасности, внедряя международные стандарты ISO серий 9000 и 14000, OHSAS серии 18000, реализовывать комплексные мероприятия по предупреждению и снижению травматизма, уделять тщательнейшее внимание безопасной утилизации отходов (сбросов, выбросов) производства [2].

Очевидно, что задачи безаварийной и стабильной работы производственных предприятий имеют большое значение для защиты здоровья окружающего сообщества и охраны природной среды. В сфере ответственности руководителей организаций должны находиться вопросы предупреждения и ликвидации ЧС на производственных предприятиях, охраны труда посредством непрерывного совершенствования систем менеджмента промышленной безопасности.

Список литературы

1. Малков А.В. Менеджмент промышленной безопасности предприятия. Учебное пособие. – М.: «РХТУ им. Д. И. Менделеева», 2009. – 44 с.
2. Хачатуров А.Е., Гусева Т.В., Малков А.В., Молчанова Я.П. Современные системы менеджмента: качество, окружающая среда, безопасность. – М.: «РХТУ им. Д. И. Менделеева», 2004. – 125 с.

ТЕОРИЯ СОЗДАНИЯ ЗНАНИЯ НА ПРИМЕРЕ МОДЕЛИ SECI НОНАКИ И ТАКЕУЧИ

Зубарев М.Г.

Волгоградский Государственный Университет г.Волгоград

Многие исследователи понятия знаний придерживались деления их на «явные» и «скрытые», используя для обозначения этих типов другие термины. В 1976 году в первой работе по исследуемому вопросу Джона Андерсона появляются новые термины, автор называет эти типы знаний соответственно декларативными и процедурными. Гилдрет в 2000 году предложил термины «твердое» и «мягкое» знание. Разделение знаний на две полярно отличающиеся категории стало основой для появления многих других классификаций, подразумевающих некоторые промежуточные пункты.

Наряду с упомянутыми классификациями, которые рассматривают знания с точки зрения возможности выражения и передачи, широко распространена и функциональная классификация, основанная на шести вопросах: зачем, что, кто, как, где и когда. Согласно Чарльзу Севеджу, который внес, пожалуй, самый значительный вклад в развитие этой идеи:

- «знать, зачем» – значит не только выполнять поставленные задачи, но и понимать значение своих действий, их влияние на среду;
- «знать, что» – значит понимать смысл получаемой информации, опираясь на собственный опыт и интуицию;
- «знать, кто» – значит знать тех, кто обладает знаниями, необходимыми для решения возникшей проблемы;
- «знать, как» – значит обладать явным и скрытым знанием о том, как выполнить поставленные задачи;
- «знать, где» – значит представлять себе, какая окружающая среда наиболее подходит для выполнения поставленных задач;

- «знать, когда» – значит использовать опыт и чутье, чтобы угадывать наиболее подходящий момент для действий.

Существуют и другие классификации, разграничивающие знания по способу применения знаний разных типов. Так, согласно Ле Бортефу типами знаний являются:

- компетентность, то есть проверенное знание о том, что нужно делать;
- теоретическое знание, то есть концепции, схемы, знание процессов и т.д.;
- процедурное знание, то есть знание о том, как осуществлять задачу;
- процедурное ноу-хау, то есть знание, которое позволяет применять знание о том, как выполнять задачу;
- опытное ноу-хау, то есть знание, полученное в результате действия;
- социальное знание.

На основе классического деления знаний на «явное» и «скрытое» профессором Нонака была создана теория создания знаний, получившая название «модель SECI». Согласно этой теории, создание знаний – это абстрактный спиралевидный процесс взаимодействия между «явными» и «скрытыми» знаниями, который приводит к появлению новых знаний. При этом, существуют четыре варианта преобразования одного типа знания в другое: социализация (из «скрытого» в «скрытое»), экстернализация (из «скрытого» в «явное»), комбинация (из «явного» в «явное») и интернализация (из «явного» в «скрытое»). Первые буквы названий процессов и дали название модели.

Социализация, то есть преобразование знания из «скрытого» в «скрытое» имеет под собой передачу «скрытого» знания другим людям. Как говорилось выше, «скрытые» знания представляют собой убеждения, ценности, идеи и способ мышления, то есть абстрактные понятия, которые трудно формализовать. Поэтому для осуществления процесса социализации, согласно Нонаке, необходимо создать условия для обмена опытом, при которых источник и получатели «скрытых» знаний смогут проводить больше времени в непосредственном общении.

Экстернализация – это процесс выражения «скрытого» знания в «явное», который осуществляется с помощью придания «скрытому» знанию формы, понятной другим людям. Для экстернализации необходимо владение специальными приемами, которые помогают выразить «скрытое» знание. Это могут быть модели, метафоры, визуальные формы и т.д.

Комбинирование, то есть преобразование знания из «явного» в «явное», представляет собой процесс, в котором четко выраженное и систематизированное знание принимает еще более сложные формы, становится частью еще большей системы.

Интернализация – это преобразование «явного» знания в «скрытое». Интернализация подразумевает интерпретацию людьми «явного» знания, включение полученных знаний в систему мышления, получение дополнительного опыта.



Как уже утверждалось в определении Нонаки, процессы, описанные моделью SECI, носят спиралевидный характер. Это означает, что преобразование знаний, которое осуществляется, последовательно проходя через все четыре процесса, формирует спираль, растущую с каждым новым витком, как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскости, охватывая новых людей и новые знания. Пространство, в котором эта спираль размещается, Нонака называет «Ва», а знания, которые накапливаются в результате действия модели, получили наименование «активы» знаний.

В древнеяпонской философии термин «Ва» также встречается, в переводе он означает некую среду, пространство, в котором находится созданное знание. По определению самого Нонаки, «Ва» – это среда, в которой создается, распространяется и используется знание. «Ва» существует на нескольких уровнях: знания группы индивидов формируют «Ва», которая, в свою очередь, наряду с «Ва» других групп, формирует общую «Ва» организации, которая называется «Basho». Кроме того, «Ва» не является однородной средой, она разделена на четыре типа, соответствующих процессам, происходящим в спирали.

Начальная «Ва» – это среда, в которой размещается знание, созданное в результате обмена опытом, эмоциями, ощущениями и мировоззрением. Таким образом, начальная «Ва» является средой для социализации.

Диалоговая «Ва» – это среда, в которой происходит обмен навыками и знаниями, преобразованными в доступные для понимания сигналы. Здесь размещается знания, полученные в результате экстернализации.

Системная «Ва» предоставляет место для систематизации «явного» знания и таким образом связано с процессом комбинирования.

Опытная «Ва» является средой для интернализации.

Таким образом, разные виды «Ва» являются своего рода уровнями знания, предоставляющие различные условия для создания знаний и предполагающие различные меры для управления знаниями.

Еще одним важным элементом в теории создания знания Нонаки является понятие «активов» знаний. Согласно теории Нонаки, знания не могут быть созданы из ничего. Необходимо наличие ресурсов, которые создают основу, с помощью которой уже создаются знания. Эти ресурсы, или «активы» знаний, представляют

собой «источник, результат и регулятор процесса создания знаний». Нонака называет «активы» знаний «соответствующими компании ресурсами, которые необходимы для создания ценности компании».

«Активы» знаний делятся на четыре типа, соответствующие четырем процессам SECI и четырем пространствам «Ба»: эмпирические, концептуальные, шаблонные и системные.

Эмпирические «активы» являются «скрытыми» и передаются с помощью непосредственного обмена опытом. К ним относятся специфические навыки, эмоциональные ощущения и т.д.

Концептуальные «активы» являются «явными» и передаются посредством образов, символов, речи.

Шаблонные «активы» «скрыты» и реальны. Они заложены в практической деятельности и основаны на внутренней культуре и правилах организации.

Системные «активы» знаний – это формализованные «явные» знания, такие, как, к примеру, патенты и зафиксированная информация о клиентах.

Такое разделение, по идее Нонаки, позволяет компаниям учитывать «активы» знаний более эффективно.

Теория создания знаний Нонаки получила огромное распространение и признание среди специалистов в области теории управления знаниями.

Рассмотренные вопросы можно считать основополагающими для исследования проблем управления знаниями в организации. Они дают понимание сущности знания как объекта исследования, его характеристик, принципов его возникновения и трансформации. Именно на базе этих представлений о знаниях создавались существующие подходы к изучению управления знаниями.

Список литературы

1. Savage C.M. 5th Generation Management: Cocreating through Virtual Enterprising, Dynamic Teaming, and Knowledge Networking. Newton: Butterworth-Heinemann, 1996
2. Nonaka I., Konno N. The Concept of «Ba»: Building a Foundation for Knowledge Creation // California Management Review, vol. 40 (3), 1998
3. Nonaka I., Toyama R., Konno N. SECI, Ba, and Leadership: a Unified Model of Dynamic Knowledge Creation // Long Range Planning, vol. 33 (1), 2000
4. Nonaka I., Teece D. Managing industrial knowledge. London: SAGE Publication, 2001
5. Nonaka I., Toyama R., Konno N. SECI, Ba, and Leadership: a Unified Model of Dynamic Knowledge Creation // Long Range Planning, vol. 33 (1), 2000

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗЕРВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аспирант, Егорова-Екимкова И.И.

Тольяттинский государственный университет, г.Тольятти

Управление системой производственных резервов в условиях ресурсного дефицита промышленных компаний становится особенно актуальным направлением деятельности. В отечественной промышленности в начале XXI в. наметился подъем, многие сектора производства стали восстанавливаться. Однако последний финансовый кризис вновь изменил ситуацию: кредитные ресурсы стали либо недоступны, либо очень дороги, и как следствие, возник острый дефицит оборотных средств. Несколько менее значимые последствия связаны с требованиями предоплаты со стороны поставщиков, сокращением сроков кредитования, снижением объема госзаказа, распространением бартера и векселей и др.

Перед производственными предприятиями возникает актуальная задача внутренней самооценки и планирования использования своих резервов. Проблемы поиска и реализации резервов появляются перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде. Однако комплексы решаемых при этом целевых задач имеют существенные различия. В режиме устойчивого функционирования предприятие реализует, прежде всего, внешние резервы развития, связанные с инвестиционной деятельностью, расширением рынка сбыта, повышением конкурентоспособности продукции.

В условиях современного экономического кризиса выживание предприятий зависит во многом от использования внутренних производственных резервов развития. На предприятиях в полной мере должны заработать механизмы сокращения издержек, использования скрытых ресурсов, эффективного применения знаний обученного персонала, активность высшего менеджмента. Комплексный и системный подход к реализации внутренних резервов предприятия, по нашему мнению, обеспечивается в процессе модернизации

производственных систем предприятий, что дает возможность повышения конкурентоспособности предприятий путем повышения производительности труда и качества продукции без привлечения масштабных инвестиционных ресурсов.

Проектирование системы управления резервами должно начинаться в первую очередь с анализа и совершенствования (иногда - создания) основ эффективного внутрифирменного управления. Классически создание устойчивого конкурентного преимущества промышленной компании предполагается через стратегию достижения двух разнонаправленных целей: качество — вверх, стоимость (затраты) — вниз.

Однако большинство российских предприятий сегодня не готовы к одновременному достижению предлагаемых задач. Исходя из этого, особую актуальность приобретают организационные технологии, позволяющие оптимизировать имеющиеся в распоряжении компании резервы таким образом, чтобы выход производственного процесса (производительность) увеличивался при неизменном входе (используемая ресурсная база). Другой вариант реструктуризации деятельности предполагает обратное изменение — неизменный выход (объем производимой и реализуемой продукции в единицу времени) при сокращенном входе (уменьшенная величина используемых ресурсов компании). Выбор одного из двух вариантов обуславливается рыночной конъюнктурой конкретного бизнес-субъекта, т. е. тем, насколько рынок готов или не готов принять увеличение предложения продукта компании.

В самом общем виде эффективность управления промышленным предприятием можно описать как уровень и скорость адекватной реакции на изменения внутренней и внешней среды бизнеса. Оценка эффективности деятельности традиционно производится с применением целого комплекса показателей, включающим в себя абсолютные и относительные величины. Абсолютные показатели эффективности характеризуют общую величину эффекта, получаемого в результате деятельности производственной системы. Сравнительные (относительные) показатели эффективности дают возможность сравнения различных вариантов деятельности, а также степень приближения выбранного варианта к идеальному — нормативному (сравнение с ГОСТ или с лучшим по отрасли показателем). В любом случае эффективность управления промышленным предприятием основана на анализе отношения эффекта деятельности к затратам на ее осуществление. Увеличение эффективности, таким образом, можно достигнуть путем увеличения отдачи (эффекта деятельности) либо сокращением совокупных затрат на ее осуществление.

Процесс управления системой резервов производства на предприятии следует рассматривать как систему функций управления (Рисунок 1). При этом под системой управления системой резервов производства на предприятии следует понимать совокупность действий по осуществлению влияния управленческих органов (субъекта управления) на резервы (объект управления) с помощью реализации функций, направленных на достижение постоянного повышения эффективности использования всех ресурсов предприятия и как следствие повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Эффективность процесса управления системой резервов производства зависит от того, по какому принципу формируется система управления. Поэтому в качестве системообразующего предлагается рассматривать принцип функциональной полноты системы, т.е. выделять функции, которые способны обеспечить эффективную реализацию процесса управления системой резервов производства.

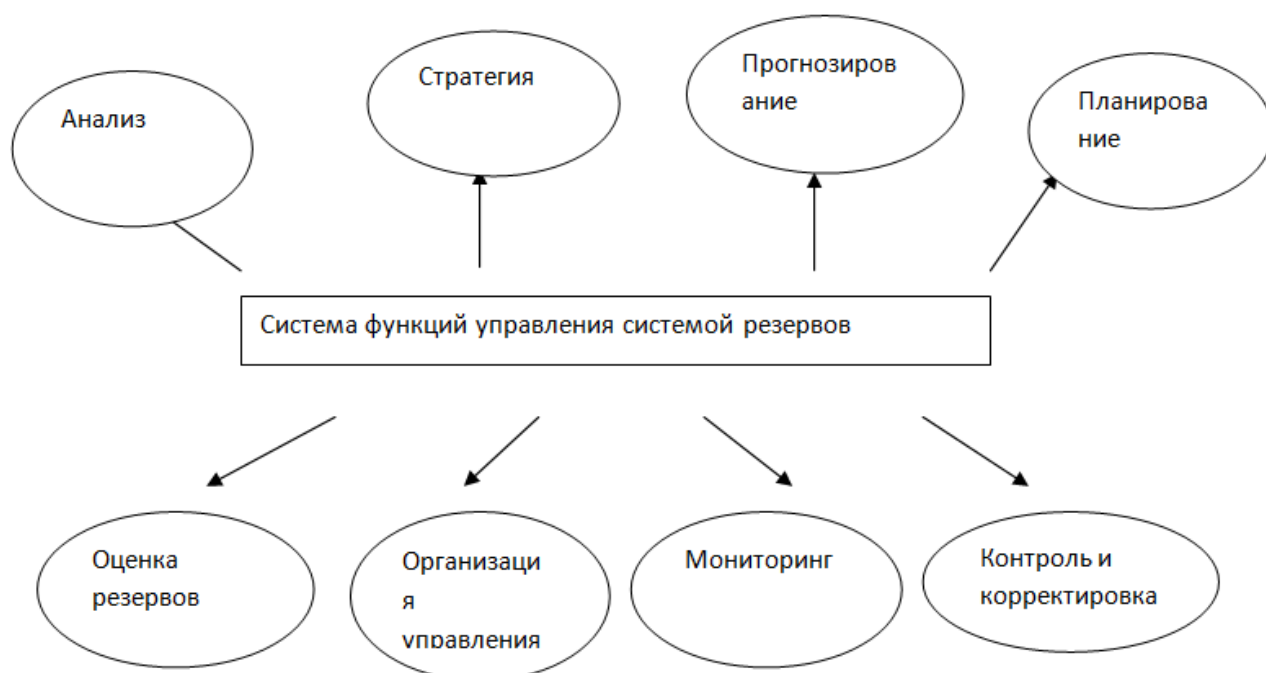


Рис.1. Система функций управления системой резервов производства на предприятии

Указанные на Рисунке 1 функции формируют стратегию дальнейшего развития системы резервов производства, в связи с чем они должны удовлетворять следующим требованиям:

1. Признание важности процесса управления системой резервов производства и отражение этого в целях и стратегических планах развития предприятия.
2. Понимание возможных выгод в виде экономического и социального эффекта, получаемых предприятием при проведении политики управления системой резервов производства.
3. Проверка системы управления резервами производства на адекватность поставленным целям повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Бухгалтерское дело: Учеб. пособие для вузов / под ред. проф. Л.Т. Гиляровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. Глухов В.В. Организация бережливого производства / В.В. Глухов, Е.С. Балашова. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011.
3. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира: пер. с англ. / Джеффри Лайкер. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
4. Имаи М. Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества : пер. с англ. /М. Имаи. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
5. Коренченко РА. Общая теория организации: учебник для вузов. - М: ЮНИТИ - ДАНА, 2003.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Новое знание», 1999.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

АНАЛИЗ ПРИМЕНИМОСТИ МОДЕЛИ ЛИКВИДНОСТИ В РАСЧЁТЕ ФИНАНСОВОГО РИСКА

Бобок В.С., кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики Российского государственного социального университета

Аннотация: любой актив как финансовый, так и реальный обладает определённой стоимостью. Оценить можно любой актив, хотя в отношении одних активов это сделать легче, чем в отношении других. При этом параметры оценки могут меняться в зависимости от конкретных условий. Оценка предполагает некоторую степень неопределённости, которая часто связана со спецификой оцениваемого актива, хотя, свой вклад в неё может вносить и модель оценки. В данной статье представлены обоснования оценки финансового потенциала перерабатывающих предприятий, а также заложены основы анализа риска, используемые в теории оценки.

Abstract: any asset as the financial and the real has a definite value. Rate can be any asset, though for some assets it is easier to do than to others. The parameters of the evaluation may vary depending on the specific conditions. Evaluation involves a degree of uncertainty, which is often related to the specific asset being valued, although their contribution to it may make and model evaluation. This paper presents the rationale for assessing the financial capacities of the processing enterprises, and laid the foundations for the risk analysis used in the theory of estimation.

Ключевые слова: Риск; неопределённость; финансовая устойчивость; ликвидность; активы; пассивы; заёмные средства; инвестиции; собственные средства.

Keywords: Risk; uncertainty; financial stability; liquidity; assets; liabilities; borrowings; investment; equity.

"Финансовые риски играют наиболее значимую роль в общем портфеле предпринимательских рисков предприятия. Возрастание степени влияния финансовых рисков не только на результаты финансовой деятельности предприятия, но и в целом на результаты производственно-хозяйственной деятельности связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений предприятия, появлением новых для российских организаций финансовых технологий и другими факторами.»[1] Финансовые риски имеют объективную основу из-за неопределённости внешней среды по отношению к предприятию. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых предприятие осуществляет свою деятельность и к динамике которых оно вынуждено приспосабливаться. В условиях определённости группа показателей оценки риска включает финансовые показатели, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов и тем самым дают возможность оценить риск последствий результатов деятельности компании. В качестве исходной информации при оценке риска используется бухгалтерская отчётность компании: бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчётную дату; отчёт о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчётный период.

Порядок группирования активов и пассивов	
Порядок группирования активов по степени быстроты их превращения в денежные средства	Порядок группирования пассивов по степени срочности выполнения обязательств
A1. Наиболее ликвидные активы A1 = стр. 250 + стр. 260	П1. Наиболее срочные обязательства П1 = стр. 620
A2. Быстрореализуемые активы A2 = стр. 240	П2 Краткосрочные пассивы П2 = стр. 610 + стр. 630 + стр. 660
A3. Медленно реализуемые активы A3 – стр. 210 + стр. 220 + стр. 230 + стр. 270	П3. Долгосрочные пассивы П3 = стр. 590 + стр. 640 + стр. 650
A4. Труднореализуемые активы A4 = стр. 190	П4. = Постоянные пассивы П4 = стр. 490

Тип состояния ликвидности			
Условия			
$A1 \geq P1; A2 \geq P2;$ $A3 \geq P3; A4 \leq P4$	$A1 < P1; A2 \geq P2;$ $A3 \sim P3; A4 \sim P4$	$A1 < P1; A2 < P2;$ $A3 \sim P3; A4 \sim P4$	$A1 < P1; A2 < P2;$ $A3 < P3; A4 > P4$

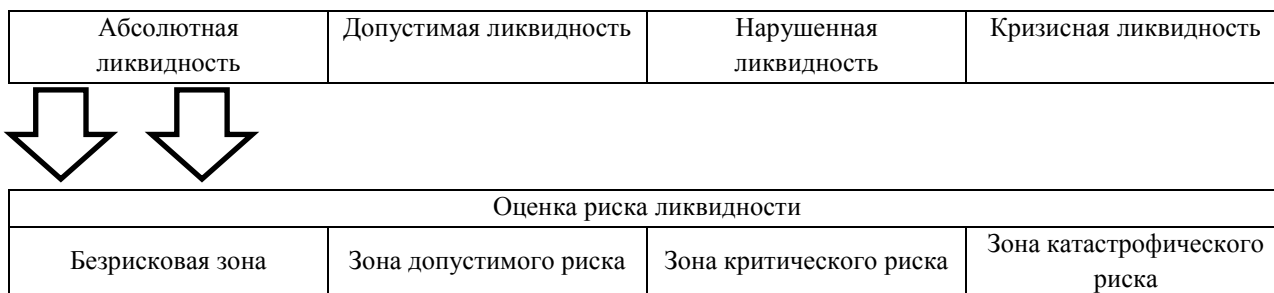


Рис.1. Модель оценки риска ликвидности баланса с помощью абсолютных показателей

Оценка риска финансовой устойчивости предприятия представлена на Рисунке 2. Это самый простой и приближённый способ оценки финансовой устойчивости. На практике же можно применять разные методики анализа финансовой устойчивости.

Расчёт величины источников средств и величины запасов и затрат		
1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат	3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат
$\pm\Phi_c = \text{СОС} - 33$ или $\pm\Phi_c = \text{стр. 490} - \text{стр. 190} -$ $(\text{стр.210} + \text{стр.220})$	$\pm\Phi_t = \text{СДИ} - 33$ или $\pm\Phi_t = \text{стр. 490} + \text{стр. 590} -$ $\text{стр. 190} - (\text{стр.210} + \text{стр. 220})$	$\pm\Phi_o = \text{ОВИ} - 33$ или $\pm\Phi_o = \text{стр. 490} + \text{стр. 590} + \text{стр. 690} -$ $\text{стр. 190} - (\text{стр. 210} + \text{стр. 220})$
$S(\Phi) - 1$ если $\Phi > 0$; $=0$, если $\Phi < 0$.		

Тип финансового состояния			
Условия			
$\pm\Phi_c 0; \pm\Phi_t 0; \pm\Phi_o 0;$ $S=1,1,1$	$\pm\Phi_c 0; \pm\Phi_t 0; \pm\Phi_o 0;$ $S = 0,1,1$	$\pm\Phi_c 0; \pm\Phi_t 0; \pm\Phi_o 0;$ $S = 0,0,1$	$\pm\Phi_c 0; \pm\Phi_t 0; \pm\Phi_o 0;$ $S = 0,0,0$
Абсолютная независимость	Нормальная независимость	Неустойчивое финансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
Используемые источники покрытия затрат			
Собственные оборотные средства	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы	-
Краткая характеристика типов финансового состояния			
Высокая платежеспособность; предприятие не зависит от кредиторов	Нормальная платежеспособность; эффективное использование заёмных средств; высокая доходность производственной деятельности	Нарушение платежеспособности; необходимость привлечения дополнительных источников; возможность улучшения ситуации	Неплатежеспособность предприятия; грань банкротства
Оценка риска финансовой неустойчивости			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

Рис.2. Оценка риска финансовой устойчивости компании

«Для предприятий, занятых производством, обобщающим показателем финансовой устойчивости выступает излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, который

определяется в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат.» [2] Оценка рисков ликвидности и финансовой устойчивости с помощью относительных показателей осуществляется посредством анализа отклонений от рекомендуемых значений, расчёт коэффициентов представлен в Табл.1.

Таблица 1

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки финансовой устойчивости компании

Показатель	Способ расчёта	Рекомендуемые значения	Комментарий
1. Коэффициент автономии	$A = \frac{стр.490}{стр.700}$	Минимальное пороговое значение – на уровне 0,4. Превышение указывает на увеличение финансовой независимости, расширение возможности привлечения средств со стороны	Характеризует независимость от заёмных средств
2. Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	$K_{\text{и}} = \frac{стр.590 + стр.690}{стр.490}$	$U_2 < 1$. Превышение указанной границы означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости (автономности)	Показывает сколько заёмных средств привлекло предприятие на 1 рубль вложенных в активы собственных средств
3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{\text{сф.}} = \frac{стр.490 - стр.190}{стр.290}$	$U_3 > 0,1$. Чем выше показатель (0,5), тем лучше финансовое состояние предприятия	Иллюстрирует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости
4. Коэффициент финансовой устойчивости	$K_{\text{у}} = \frac{стр.490 + стр.590}{стр.300}$	$U_4 > 0,5$. Снижение показателей свидетельствует о том, что предприятие испытывает финансовые затруднения	Показывает, какая часть актива финансируется за счёт устойчивых источников

«Инвестиционно-финансовый потенциал предприятий – это совокупность финансовых и инвестиционных ресурсов предприятий, позволяющих ещё осуществлять эффективную инвестиционную деятельность, направленную на обеспечение его эффективной и устойчивой хозяйственной деятельности». Однако, в виду незначительных последних применений, предприятия не могут в большинстве случаев самостоятельно финансировать свои инвестиционные потребности, что свидетельствует о низком уровне их инвестиционного потенциала»[3]. Факторный анализ динамики коэффициентов устойчивости экономического роста и оценки финансовых рисков производится на основании данных форм №1, №2, №3 бухгалтерской отчётности (Табл.2)

Таблица 2

Факторный анализ устойчивости экономического роста и оценки финансового риска ОАО «Динской»

Показатели	Обозначение	2013г.	2014г.	Изменение (+;-)	
				В абсолютной величине	В %
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	P^d	6080	6610	+530	+8,7
2. Дивиденды, средства на материальное поступление и социальное развитие, тыс. руб.	P^D	2560	6750	+190	+7,9
3. Прибыль направленная на развитие предприятия (реинвестированная), тыс. руб.	P^{pn}	3520	3860	+340	+9,7
4. Выручка от реализации товаров продукции, работ, услуг в действующих ценах (без НДС а акцизов), тыс. руб.	Q^p	57800	54190	-3610	-6,2
5. Среднегодовая сумма всех средств (активов) предприятия, тыс. руб.	B	47760	53170	+5410	+11,3
6. Среднегодовая сумма собственного капитала, тыс. руб.	CK	38505	40465	+1960	+5,1
7. Среднегодовая сумма оборотных активов, тыс. руб.	R^a	18930	21770	+2840	+15,0
8. Среднегодовая сумма собственного оборотного капитала, тыс. руб.	E^c	7725	9070	+1345	+17,5
9. Среднегодовая сумма краткосрочных обязательств, тыс. руб.	K^o	8956	11300	+2335	+26,0
10. Коэффициент, характеризующий долю реинвестированной в производство прибыли (стр. 3:стр.1)	K^{pn}	0,579	0,584	+0,05	+0,9
11. Рентабельность (доходность) реализованной продукции, % (стр.: стр.4 *100)	K^{QP}	10,519	12,198	+679	+16,0
12. Оборачиваемость собственного оборотного капитала, роу (стр.4:стр.8)	$K^{об}$	7,482	5,976	-1,506	-20,1
13. Коэффициент обеспеченности собственным оборотным капиталом (стр. 8 : стр. 7)	K^c	0,408	0,417	+0,009	+2,2
14. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) (стр. 7 : стр. 9)	K^n	2,111	1,927	-0,184	-8,7
15. Коэффициент, характеризующий долю краткосрочных обязательств в капитале предприятия (стр. 9 : стр. 5)	K^k	0,188	0,212	+0,024	+12,78
16 Коэффициент финансовой зависимости (стр. 5 : стр. 6)	$K^{\Phiз}$	1,240	1,314	+0,074	+5,9
17. Коэффициент устойчивости экономического роста, % (стр. 3 : стр.6) * 100)	K^{yp}	9,14	9,54	+0,40	+4,4

Согласно данным Табл.2 _ коэффициент устойчивости экономического роста повысился в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 0,40 процентных пункта и составил 9,54%. Это произошло в результате воздействия следующих факторов:

1. Увеличение доли прибыли, реинвестированной в производство на 0,005 пункта, привело к повышению коэффициента устойчивости экономического роста на 0,08 пункта: $\Delta K_{yp} = \Delta K^{pn} * K_{Po}^Q * K_o^{об} * K_o^c * K_o^n * K_o^k * K_o^{\Phiз} = +0,005 * 10,519 * 7,482 * 0,408 * 2,111 * 0,188 * 1,240 = +0,08$.

2. Повышение уровня рентабельности реализованной продукции на 1,679 пункта способствовало повышению коэффициента устойчивости экономического роста на 1,47 пункта: $\Delta K_{yp} = \Delta K_p^Q * K_1^{pn} * K_0^{ob} * K_0^c * K_0^n * K_0^k * K_0^{\phi 3} = +1,679 * 0,584 * 7,482 * 0,408 * 2,111 * 0,188 * 1,240 = +1,47$.

3. Уменьшение количества оборотов, совершённых собственным оборотным капиталом, на 1,508 привело к снижению коэффициента устойчивости, экономического роста на 2,15 пункта:

$$\Delta K_{yp} = \Delta K^{ob} * K_1^{pn} * K_{p1}^Q * K_0^c * K_0^n * K_0^k * K_0^{\phi 3} = -1,506 * 0,584 * 12,198 * 0,408 * 2,111 * 0,188 * 1,240 = -2,15$$

4. Повышение степени обеспеченности собственным оборотным капиталом на 0,009 привело к росту коэффициента устойчивости экономического роста на 0,19 пункта:

$$\Delta K_{yp} = \Delta K^c * K_1^{pn} * K_{p1}^Q * K_1^{ob} * K_0^n * K_0^k * K_0^{\phi 3} = +0,009 * 0,584 * 12,198 * 5,976 * 2,111 * 0,188 * 1,240 = +0,19$$

5. Снижение ликвидности текущих активов на 0,184 пункта привело к уменьшению коэффициента устойчивости экономического роста на 0,75 пункта: $\Delta K_{yp} = \Delta K^n * K_1^{pn} * K_{p1}^Q * K_1^{ob} * K_1^c * K_0^k * K_0^{\phi 3} = +0,024 * 0,584 * 12,198 * 5,976 * 0,417 * 1,927 * 1,240 = +1,02$.

6. Увеличение доли краткосрочных обязательств в капитале предприятия на 0,024 пункта способствовало повышению коэффициента устойчивости экономического роста на 1,02 пункта

$$\Delta K_{yp} = \Delta K^k * K_1^{pn} * K_{p1}^Q * K_1^{ob} * K_1^c * K_1^n * K_0^{\phi 3} = +0,024 * 0,584 * 12,198 * 5,976 * 0,417 * 1,927 * 1,240 = +1,02$$

7. Повышение степени финансовой зависимости на 0,074 пункта привело к увеличению коэффициента устойчивости экономического роста на 0,54 пункта:

$$\Delta K_{yp} = \Delta K^{\phi 3} * K_1^{pn} * K_{p1}^Q * K_1^{ob} * K_1^c * K_1^n * K_1^k = +0,074 * 0,584 * 12,198 * 5,976 * 0,417 * 1,927 * 0,212 = +0,54$$

Общее повышение коэффициента устойчивости экономического роста по факторам составляет (в процентных пунктах): $+0,08+1,47-2,15+0,19-0,75+1,02+0,54=+0,40$, что соответствует общему изменению коэффициента устойчивости экономического роста и отсутствием в меньшей степени финансовых рисков. Повышение темпов экономического роста за 2014 г. на 4,4% было достигнуто за счёт: - увеличения доли прибыли, направленной на развитие производства; - рост уровня рентабельности реализованной продукции; - повышение степени обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом. Способствовала развитию предприятия и финансовая стратегия: изменение соотношения заёмного (более дешёвого) и собственного капитала в пользу первого. Однако препятствовали развитию предприятия неэффективное использование собственного капитала (замедление оборачиваемости собственного оборотного капитала) и неудовлетворительная структура баланса (коэффициент текущей ликвидности снизился, и его значение на конец года ниже нормативного).

Таким образом, использование многофакторной модели коэффициента устойчивости экономического роста в учётно-аналитической практике состоит в прогнозировании темпов развития предприятия с учётом риска банкротства. Она определяется соотношением величины задолженности и ликвидных средств, т.е. средств, которые могут быть использованы для погашения долгов (денежные средства, депозиты, ценные бумаги, различные элементы производственных запасов и др

Список литературы

1. Балдин К.В., Передерлев И.И. Инвестиции в инновации. М.: Изд-во Дашков и Ко, 2008.
2. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2010.
3. Смаляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределённости. М.: Наука, 2007.

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ НА РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Пионткевич Н.С., Долгих Е.Ю.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

Особенности функционирования и развитие банковского сектора любого государства напрямую зависит от внутренней политики данного государства, а также от внешних политических факторов. Страны одного блока или сообщества придерживаются одной стратегии развития в экономике и в случае конфликтных ситуаций с другими странами способны «разрушить» элементы государственной системы стран-соперников. С 2014 года на международной арене наблюдаются напряженные политические и экономические отношения между отдельными странами, что безусловно сказывается на развитии банковских систем стран, задействованных в этих отношениях. Рассмотрим влияние политических рисков на развитие банковской системы России в сложившихся условиях.

В первую очередь необходимо отметить, что экономические санкции в этот период имели точечный характер и затронули интересы отдельных субъектов государственного аппарата Российской Федерации и некоторых государственных банков, в частности: АО «Газпромбанк», ОАО «Банк ВТБ», ОАО «Банк Москвы», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк» и ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». При этом был наложен запрет на приобретение ценные бумаги (акции и облигации со сроком обращения свыше 90 дней) данных кредитных организаций инвесторам. Однако данные ограничения существенно не повлияли на работу вышеперечисленных банков. Негативным явлением в банковской системе также стали перебои с платежными системами Visa и Mastercard.

Во-вторых, санкции повлияли на снижение рейтинга Российской Федерации по данным Fitch Ratings с «BBB» на «BBB- и далее с негативным прогнозом развития», но это не стоит оценивать однозначно. Например, 10 сентября 2014 года в «Вестнике Банка России» было опубликовано признание негативного влияния санкций на российские банки, так как они ограничивают доступ последних к внешним финансовым рынкам. При данном пессимистичном сценарии было принято решение о снижении норматива достаточности капитала (Н1) до 10,6%. В целом, по банковскому сектору показатель составил 13,5%, при этом у банков с иностранным капиталом Н1 = 15,5%.

В-третьих, вследствие экономических санкций Центральный Банк РФ был вынужден поднять ключевую ставку, то есть увеличил стоимость заемных средств для кредитных организаций. Таким образом, часть кредитных организаций резко повысили процентные ставки по кредитам, часть – остановили направление кредитования. Данная ситуация в совокупности с осенне-зимним обвалом рубля снизила платежеспособность населения России: доход остался прежним, а расходы заметно увеличились. Стоит отметить и положительный факт снижения ключевой ставки решением от 30 апреля 2015 года до 12,5%. Однако, сегменты кредитования розничного и корпоративного бизнеса пострадали от подобных скачков, потеряв часть активов и нарастив объем просроченной задолженности. По статистическим данным, в I квартале 2015 года зафиксирован рекордный рост доли просроченной задолженности в сегменте розницы, а также ухудшение качества кредитного портфеля в сегменте необеспеченного кредитования физических и юридических лиц. Наиболее благополучно выглядит сектор залогового кредитования, так как коэффициенты просрочки по автокредитам и ипотеке выросли на 0,5%. Анализируя первые четыре месяца текущего года, кредитными организациями в Российской Федерации был получен убыток в размере 17 млрд. рублей против 300 млрд. рублей прибыли за аналогичный период 2014 года.

Основные рекомендации для решения данной проблемы - это разработка эффективной системы реструктуризации, взыскания и рефинансирования «неблагополучных» кредитов, что остановит тенденцию роста просроченной задолженности и повысит качество кредитных портфелей банков.

Рассматривая влияние политических рисков на банковский сектор России, стоит отметить о внутригосударственных мерах, которые предпринимает Центральный Банк страны. Результатом стали многочисленные отзывы лицензий у региональных банков. Наряду с небольшими банками, среди ликвидируемых появились относительно крупные банки, из начала второй «сотни» по объему активов. Можно сделать вывод о том, что на отзыв лицензии влияет предшествующая смена собственников банков, информация о ранее вынесенных взысканиях и штрафов.

Зависимость российского банковского сектора от экономических санкций прослеживается, напряженная политическая ситуация безусловно негативно сказывается на деятельности и развитии банковской системы. Тем

не менее, есть и положительные моменты: государство принимает меры по финансовому «оздоровлению» не только экономики, но и банковской системы, например, создание национальной платежной системы.

Список литературы

1. Сайт интернет-газеты «Ведомости»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/>
2. Сайт интернет-газеты «Экономика»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economica.com/>
3. Сайт интернет-газеты «Аналитик: политика и экономика»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.news-usa.ru/>

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА В РОССИИ

Горбунова А.В., Некрасова Е.А., Боркова Е.А

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

В современном мире многим странам, в том числе и России, для обеспечения безопасности своих граждан необходимо не только наличие новейшего вооружения, но и гарантия суверенитета платежного пространства. Этой гарантией может стать Национальная Платежная система, которая призвана дать гарантию работы дебетовых и кредитных карт, а также стабильное оказание платежных услуг при любой внешнеполитической обстановке. Эффективное функционирование и развитие платежной системы, как в целом, так и отдельных ее звеньев, во многом определяют финансовую безопасность страны.

События марта 2014 года, такие как блокировка обслуживания карт международными платежными системами Visa и MasterCard, в очередной раз показали необходимость создания собственной платежной системы, благодаря которой можно будет осуществлять все внутренние платежные операции внутри страны. Однако, такая ситуация произошла не в первый раз. Еще в 1998 году в разгар финансового кризиса Visa и MasterCard остановили обслуживание российских карт. Тогда создание своей платежной системы оказалось невозможно, так как для этого отсутствовала нормативно-правовая база. В начале 2000-х были приняты необходимые законы, но создание Национальной Платежной Системы не увенчалось успехом, так как возникли проблемы с финансированием, а затем и сами банки не могли договориться между собой, деля еще незаработанную прибыль от комиссий за операции. Этой ситуацией воспользовались Visa и MasterCard, поделая российский рынок между собой. Позже российские банки, объединяясь в группы, создавали платежные системы, которые давали возможность клиентам обслуживаться в банкоматах группы без комиссий.

Настоящая история создания НПС¹² берет свое начало еще в 2010, а не в 2014 как предполагает большинство граждан, услышавших о НПС лишь после событий 2014, о которых было изложено выше. Именно в 2010 году был принят Федеральный закон "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг", который предполагал создание в стране собственной НПС.

В 2011 году российское Правительство приняло решение о создании в стране универсальной электронной карты, работающей без участия Visa и MasterCard. Для нее была создана платежная система "ПРО100". Планировалось, что именно эта платежная система станет общенациональной. Но в то время она не нашла поддержки ни у населения, ни у представителей банков. В итоге программа была свернута. Так же 2011 года ознаменовался принятием закона "О национальной платежной системе". Этот закон содержал основные положения о НПС. Однако этот закон не предусматривал обязательного создания национальной платежной системы и запрета на проведение российских платежей за рубежом.

Хоть и создание НПС началось еще в 2010, вопрос о ее внедрении в российскую экономику стал действительно актуальным лишь в 2014. К вышеупомянутому закону "о национальной платежной системе" начали разрабатывать поправки, после принятия которых предполагалось создание в стране операционных центров и клиринговых платежных центров, а также запрет доступа иностранным организациям к данным о внутрироссийских платежных операциях.

Таким образом, создание Национальной Платежной системы в 2015 году не стало неожиданностью для российских банков, а начало ее функционирования стало закономерным шагом к созданию суверенного платежного пространства.

¹² Национальная Платежная Система

Кроме преимуществ, которые дает Национальная Платежная система государству, существуют и практические преимущества для простого пользователя. Во-первых, это возможность осуществлять платежи по карте в банкоматах любых банков без комиссий, во-вторых снижение комиссий на операции по пластиковым картам, в-третьих, гарантия работы карты при любой внешнеполитической обстановке.

2015 год ознаменовался не только созданием Национальной Платежной системы, но и созданием Национальной Системы Платежных Карт, 100% акций которой принадлежит Банку России. С 1 апреля 2015 года все платежи международных платежных систем Visa и MasterCard на территории России осуществляются через процессинг Национальной Системы Платежных Карт. Таким образом, информация о платежах, которые осуществляются внутри страны, не передаются за рубеж, и обслуживание платежей не контролируется другими государствами.

Протекать перевод банковской структуры РФ на НСПК будет в несколько шагов. Планируется подключение банков до 31 марта 2015 года. Так, один из крупнейших банков России и Европы – Сбербанк – планирует пополнить список банков, которые уже перешли на внутрироссийский процессинг через операционный и клиринговый центры НСПК уже к весне этого года. Напомню, что к числу этих банков относятся АБ «Россия», «Александровский», Газпромбанк, СМП-банк и МДМ-банк, которые совершили первые транзакции уже в январе этого года, чьи тестовые проверки системы закончились успешно.

Ко всему прочему, согласно требованию правительства России все платежные системы были поставлены перед выбором либо перейти на процессинг в НСПК либо, в случае отказа, им будет необходимо заключать договор гарантийного депозита с Банком России. Так, в 2014 году было подтверждено, что Visa и MasterCard остаются в России, не смотря на возникшие трудности с новым законодательством о НПС. Было принято право правительством устанавливать размер обеспечительных взносов, который предположительно будет 10% от дневного оборота компаний.

Первоначально планировалось, что международные платежные системы обязуются перенести свои процессинговые центры на территорию РФ, что могло вызвать ряд трудностей и немалых финансовых расходов. Но в конечном итоге пришли к решению о создании Москвой собственного процессингового центра. К этому центру и подключатся иностранные системы, с которых будет взиматься комиссия за каждый платеж.

Известно, что компания MasterCard уже заключила договор о ведении совместной деятельности с Банком России и НПС, что так же сделает в скором времени и компания Visa, которая прежде заявляла о готовности покинуть российский рынок. Напомню, что данное намерение было вызвано новым законом об обеспечительном взнос для продолжения работы в РФ, обязующим каждый квартал вносить взнос на счет Банка России в размере 25% от среднегодового оборота, что в разы превышает доход Visa в РФ за год.

Согласно закону, окончательный переход на обработку российских платежей на территории страны должен был завершиться до 1 апреля. Но в действительности лишь компания MasterCard, которая первой заключила партнерство с Национальной системой платёжных карт, отвечает этому требованию. Отмечают также, что у MasterCard уже на протяжении долгого времени большинство российских транзакций идут через НСПК. Более того, отсутствует какая-либо информация об возникновении серьезных проблем. В случае их появления все транзакции можно будет провести по старым каналам, т.е. банки будут возвращены к прежнему режиму работы до устранения неполадок. Что же касается Visa, то она не успевает к 1 апреля полностью перевести процессинг внутрироссийских транзакций на платформу НСПК. Более того, по неподтвержденным данным РБК, к данному сроку она успела перевести лишь 10% своих российских операций.

Официально с 1 апреля в России начала работу НСПК, но только один из двух лидеров этого рынка в стране, MasterCard, почти полностью перейти на новую систему. Ко всему прочему некоторые банки, среди их числа "Райффайзенбанк" и "ЮниКредит Банк", заявили о возможных сбоях, трудностях, неудобствах, вызванных техническими работами.

Тем не менее, представители банковского сообщества возлагают на НСПК большие планы. Так, Гарегин Тосунян¹³ заявляет, что, не смотря на предосторожность, перспектива сбоев несбыточна. И запоздание Visa с подписанием соглашения никак не отразится на обслуживании пользователей системы. Так же и Эльвира Набиуллина подтверждает не существование каких-либо трудностей и неполадок. Она констатирует, что следующим шагом НСПК будет создание на основе формируемой инфраструктуры собственной российской пластиковой карты «Мир», запуск которой планируется уже в декабре этого года.

¹³ Президент Ассоциации российских банков

Список литературы

1. Булин Д. В России заработала НСПК// BBC. Москва. – 2015 [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:http://www.bbc.co.uk/russian/business/2015/04/150401_russian_bank_cards_system
2. Доля карт НСПК в России превысит 50% к 2018 году// Вести Экономика. – 2015 [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/55751>
3. Еремина А. Создание НСПК лишает бизнеса Объединенную Расчетную систему// Ведомости. – 2015 [электронный ресурс]. – Режим доступа.- URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/05/06/sozdanie-nspk-lishaet-biznesa-obedinennuyu-raschetnuyu-sistemu>
4. Закон о НПС// Национальная Платежная Система. – 2014 [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.nps-rus.ru/zakon.html>
5. История Национальной Платежной системы в России// Национальная Платежная Система. – 2014 [электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.nps-rus.ru/history.html>
6. Петров А. Набиуллина: ЦБ создаст национальную платежную систему за 1,5 года// Вести. RU. – 2014[электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=1746265>

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ СБАЛАНСИРОВАННЫХ СИСТЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Романенко О.А.

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

В России растет спрос на современные технологии стратегического управления. Стратегия компаний, нацеленная на экономический рост сегодня достаточно актуальна. В зарубежной практике корпоративный рост – безусловный аргумент наиболее конкурентоспособных компаний, который прописан в управленческих регламентах. В России стратегия роста крайне редко формализована на корпоративном уровне, однако, потенциал роста – важнейший фактор инвестиционной привлекательности компаний. Это обуславливает растущий интерес к передовым практикам управления корпоративным ростом с позиций стратегического и финансового менеджмента. Современные методики и техники управления отечественными компаниями все еще находятся на стадии становления, что побуждает исследователей развивать теоретические и прикладные сценарии интеграции стратегии корпоративного роста и его финансовой реализации [4, с. 772].

Сбалансированная система показателей в последние годы стала наиболее популярной и востребованной методикой стратегического управления. Согласно данным опросов в Скандинавии, в 2000 г. 27% из 250 опрошенных компаний уже внедрили какую-либо версию стратегических карт, а 61% компаний собирались внедрить стратегические карты в течение ближайших двух лет.

Результаты опроса Bain & Co (2001), посвященного управленческому инструментарию 25 современных управленческих методик и инструментов, сотни американских руководителей из 30 отраслей, показали, что лучший инструментарий управления – BSC (Balanced Scorecards).

Первоначально сбалансированная счетная карта была разработана в качестве системы оценки деятельности предприятия и инструмента управления нематериальных активов Р. Капланом и Д. Нортонем [8]. Интересно, что в начале 1990-х гг. появилось сразу несколько похожих систем, разработанных различными коллективами авторов для решения задач оценки эффективности деятельности и управления нематериальными активами: сбалансированная счетная карта Мейселя, пирамида целей и показателей деятельности Мак-Найра, Линча и Кросса [1, с. 74].

Потребность в таких системах объяснялась все более нарастающим разрывом между бухгалтерской и рыночной стоимостью компаний. Так, если разрыв между балансовой и рыночной стоимостью компаний, согласно данным по 3500 американским компаниям, в 1978 г. составлял 5%, то к 1998 г. по бухгалтерской балансовой стоимости компании недооценивали себя на 72%, т.е. бухгалтерская балансовая стоимость активов составляла менее трети рыночной стоимости компаний.

Причиной такого разрыва стало постепенное, но неуклонное увеличение стоимости нематериальных активов – интеллектуального капитала, инноваций, репутации – в общей стоимости компаний. Стандарты финансовой отчетности не учитывали изменения природы активов компаний в условиях информационного и инновационного развития экономики. В таких условиях инвесторы при принятии решений стали отказываться от такого источника информации о состоянии компании, как бухгалтерская отчетность.

Если рассматривать более ранний период, необходимо отметить, что начиная с 1932 года разработано множество моделей управления эффективностью компании, отличающихся принципами построения, и широтой охвата, и ориентацией на различные группы пользователей. Анализ моделей, описанных в экономической литературе, показал недостаточную структурированность предлагаемых моделей сбалансированных показателей. Для критической оценки в целях сравнения моделей мы предлагаем рассмотреть их с позиций четырех критериев: объект управления, основная идея, недостатки и достоинства модели (Табл. 1). Рассмотрим некоторые из них и приведем сравнительную характеристику.

Таблица 1

Сравнительная характеристика моделей сбалансированных показателей

Объект управления	Основная идея	Достоинства модели	Недостатки модели
Система сбалансированных показателей Нортон-Каплана [8]			
Финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие	Выработка приемлемой стратегии с декомпозицией целей для каждого подразделения и исполнителя в виде ключевых показателей эффективности (KPI) 3 элемента: разработка карты стратегических задач, составление тактической карты сбалансированных показателей, осуществление процессов планирования, сбора информации, отслеживания фактических значений показателей и контроля. Ключевое внимание отводится причинно-следственным связям между отдельными показателями и элементами. Основная идея – сбалансировать деятельность компании во времени и пространстве.	Любая задуманная стратегия и поставленная цель, при условии качественной трансформации в стратегические карты и декомпозицию в соответствующие KPI, позволяет топ-менеджерам сделать информацию доступной и понятной каждому на всех уровнях иерархии компании. Модель учитывает не только финансовые показатели, но и рыночные, а также внутренние.	Не полностью защищена от манипуляций. Есть возможность ошибок на этапе разработок стратегических карт, выявлении причинно-следственных связей и измерениях нефинансовых показателей.
Система сбалансированных показателей Мейселя [9]			
Финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, трудовые ресурсы	В рамках ключевого аспекта «трудовые ресурсы» оценке подлежит инновационная деятельность, обучение и подготовка персонала, совершенствование продукции, формирование базисной компетенции фирмы и корпоративная культура.	Включает в себя показатель человеческий капитал в явном виде.	Недостаток – глобальность непрерывного процесса совершенствования, развития и обучения, сложность внедрения.
Универсальная система показателей деятельности (TPS) Рамперсада [3]			
Финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал	Ключевая идея – достижение максимального уровня ответственности и преданности сотрудников, а также поощрение индивидуального обучения, группового обучения и	В случае удачного воплощения позволяет менеджменту подробно контролировать процессы.	Сложность модели гарантирует большое количество ошибок разработки, внедрения и эксплуатации, подверженность манипуляциям т.к.

	развитие креативности		включает в себя группу других моделей.
Пирамида эффективности МакНейра [10, с. 30]			
Финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал	Выявление связи между общей стратегией компании и финансовыми показателями ее деятельности. Пирамида деятельности включает четыре уровня организационной структуры компании и обозначает систему двусторонней связи, необходимую для того, чтобы распространить идеи корпоративной стратегии на разных уровнях иерархии.	Модели позволяют менеджменту в режиме реального времени отслеживать отклонения показателей, корректировать операции и выявлять несоответствия.	Сложность разработки. Более свободные регламенты оставляют достаточно пространства для манипуляций и ошибок.
Модель EP2M Адамса и Робертса [5, с. 504-507]			
Финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, персонал	Основная идея – важность деятельности компании на четырех направлениях: обслуживание клиентов и рынков; совершенствование внутренних процессов (рост эффективности и рентабельности); управление изменениями и стратегией; собственность и свобода действий.	Ключевые показатели эффективности могут регламентировать работу всей компании.	Сложность разработки. Требуется высокой квалификации работников
Модель «Стейкхолдер» или «Призма эффективности» [2]			
Интересы групп заинтересованных лиц	Основная идея модели – определение групп заинтересованных лиц (стейкхолдеров) и выявление их интересов, которые трансформируются в целевые показатели, с помощью которых в дальнейшем оцениваются результаты деятельности компании.	Низкая сложность. Модель не требовательна к внутренней инфраструктуре и качеству персонала.	Нет четкой структуры и не прослеживаются связи между отдельными показателями, не обладает управленческим потенциалом
Модель «Панель управления» [6, с. 3]			
Финансы, внутренние бизнес-процессы	Модель как инструмент управления, используемый для «выбора, документирования и интерпретации» объединенных причинно-следственными связями финансовых и нефинансовых показателей.	Позволяет в определенной степени контролировать финансовые и внутренние бизнес-процессы	Не обладает достаточной внутренней логикой между отдельными показателями. Сложность модели
Концепция управления по целям (МВО) [7, с. 87]			
Бизнес-процессы	Менеджмент как целостная	Позволяет менеджменту	Нет целостной

	система управления ориентируется на достижение всей совокупности целей. Основные принципы: - каскадирование организационных целей и задач; выделение конкретной задачи для исполнителя; - участие персонала в процессе принятия решений; оценка производительности и обратной связи.	эффективно управлять за счет формализации целей	картины управления, не охватывает всех аспектов деятельности компании
--	---	---	---

Для среднестатистической российской компании наиболее приемлемой представляется модель, предложенная Д. Нортон и Р. Капланом. Она дает возможность наибольшего охвата различных аспектов бизнеса, обладает достаточно высокой устойчивостью к манипуляциям и ошибкам. В определенном смысле этот подход является золотой серединой между управленческими технологиями и теми ресурсами, инфраструктурой и корпоративной культурой, которыми российские компании обладают на сегодняшний день. В связи с этим перед учеными – экономистами стоит задача дальнейшего развития этой системы.

Список литературы

1. Неудачин В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование. М.: Издательский дом «ДЕЛО» РАНХиГС, 2011. С. 74.
2. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управлении. – М.: Баланс-Клуб, 2003.
3. Рамперсад Х. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность /Хьюберт К. Рамперсад; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 352 с.
4. Романенко О.А. Стратегия внешнего роста компании: методические подходы к внедрению сбалансированной системы показателей // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11-3. С. 772-776.
5. Adams C., Roberts P. You Are What You Measure (Manufacturing Europe 1993, Sterling Publications Ltd, 1993), p. 504-507.
6. Chiapello E. The Tableau de Board, a French Approach to Management Information / E. Chiapello, M. Lebas. Working Paper (Revised Third Draft), 2001. August. P. 3.
7. Drucker P. F. The Practice of Management / P. F. Drucker. New York: Harper Business, 1954. P. 87.
8. Kaplan R., Norton D. // Harvard Business Review. 1992. № 1.
9. Lawrence S. Maisel Performance Measurement. The Balanced Scorecard Approach. 1992/
10. McNair C.J., Lunch R.L/ Do Financial and Nonfinancial Performance Measures Have to Agree // Management Accounting. November. 1990. P. 30.

ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ НА РЫНКАХ И ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ

Бровкина А., Кутаева К.

Санкт Петербургский государственный экономический университет, г.Санкт Петербург

Вопросам правового регулирования эмиссии ценных бумаг посвящено достаточно большое количество различных нормативно-правовых актов, как в виде законов, так и в виде подзаконных актов. Большую роль в этих вопросах, связанных с правовым регулированием эмиссии ценных бумаг играют акты, которые были изданы или издаются в настоящее время, специализированным федеральным ведомством Российской Федерации. (До 2003 года это федеральная комиссия по ценным бумагам и ныне, с 2003 года это федеральная служба по фондовым рынкам ФСФР). На сегодняшний день главным документом, который, так или иначе, регулирует вопросы эмиссии ценных бумаг на российском фондовом рынке является подзаконный акт-это постановление федеральной комиссии по ценным бумагам от 18.07.2003 года №0330, которое называется «О стандартах эмиссии

ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг». Именно этот документ на сегодняшний день определяет порядок эмиссирования.

Эмиссия - это определенная процедура, которая представляет собой некую совокупность различных шагов, которые последовательно необходимо пройти по тем или иным эмитентам, которые собираются выпустить на рынок какие-либо ценные бумаги. В связи с этим подход к процедуре эмиссии ценных бумаг является достаточно важным критерием безопасности такого рода инвестиционных аспектов. Итак, если говорить в целом о самом процессе эмиссии, то процедура эмиссии акций, облигаций и опционов эмитента включает следующие этапы:

1.Принятие решения, являющегося основанием для размещения ценных бумаг (далее именуется - решение о размещении ценных бумаг).

2.Утверждение решения о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг

3.Государственная регистрация выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг.

4.Размещение ценных бумаг.

5.Государственная регистрация отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска) ценных бумаг

Нужно иметь в виду, что каждый из этих этапов сам по себе достаточно сложен

Ценные бумаги, выпуск (дополнительный выпуск) которых не произошел государственную регистрацию, не могут быть размещены, за исключением:

- ✓ Размещения акций при учреждении акционерного общества.
- ✓ Размещение ценных бумаг при реорганизации юридических лиц в форме слияния, разделения, выделения и преобразования.

Здесь следует отметить, что российское законодательство дает возможность осуществлять выпуск ценных бумаг тем эмитентам и тем участникам рынка, которые впервые выходят на рынок.

Разберем каждый из этапов более подробно.

Первым и главным этапом в вопросах, связанных с эмиссией ценных бумаг является принятие решения о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг. Вопрос о том, кто принимает решения, в общем, то является достаточное не простым, дело в том, что, как известно по организационно-правовой форме, те или иные хозяйствующие субъекты могут быть весьма и весьма различны, и этот аспект обуславливает то, что перечень тех субъектов, которые могут принять решение о соответствующем выпуске ценных бумаг может быть тоже различен, но и указанную в самом начале постановление федеральной комиссии по ценным бумагам 2003 года, который регулирует эти процессы, оно говорит следующим образом о том кто может являться субъектом принятия решения о выпуске тех или иных ценных бумаг.

Решение о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг хозяйственного общества утверждается:

- Советом директоров (наблюдательным советом). В подавляющем большинстве случаев подобный вопрос решается именно на заседании совета директоров, и процедура принятия данного решения зависит, безусловно, от внутреннего регламента, который установлен в данной компании, в частности, это может быть решением как простым большинством голосов членов совета директоров компании, так и квалифицированным.

-Органом, осуществляющим в соответствии с федеральными законами функций совета директоров (наблюдательного совета) хозяйственного общества.

В данном случае надо иметь в виду, что не все субъекты хозяйственной деятельности в соответствии с законодательством и внутренними регламентами имеют такой орган как наблюдательный совет или совет директоров. Очень часто мелкие предприятия, которые желают акционироваться или выпустить иные виды ценных бумаг, не имеют масштабного управленческого менеджмента, как совет директоров, а поэтому в данном случае законодатель четко определяет только критерий, по которому определяется, кто же должен утвердить решение о выпуске.

Для государственной регистрации выпуска ценных бумаг в регистрирующей орган представляются:

- Заявление на государственную регистрацию выпуска этих ценных бумаг по форме
- Анкета эмитента по форме
- Копия документа, который подтверждает государственную регистрацию эмитента.

В данном случае речь идет о акте государственной регистрации, соответствующих субъектов хозяйственной деятельности

- Решения о выпуске ценных бумаг

Здесь имеется в виду то, что это должно быть оформлено соответствующим документом. Если решение было принято на заседании совета директоров компании, то это протокол или выписка из протокола заседания совета директоров. Если было принято на общем собрании акционеров - выписка из протокола, копия протокола

соответствующего собрания акционеров. Если были какие-либо иные формы, то в данном случае должно быть представлены документы, которые подтверждают это решение.

- Справка эмитента об оплате его уставного капитала.

- Копия (выписка) из решения уполномоченного лица (органа эмитента), которым принято решение о размещении ценных бумаг.

- Копия (выписка из) решения (протокола собрания заседания) уполномоченного лица (орган эмитента), в котором было утверждено решение о выпуске (дополнительном выпуске) ценных бумаг, и проспект ценных бумаг.

В данном контексте речь идет о представлении как можно большего количества документов, которые, во-первых, могли бы подтвердить финансовую состоятельность данного юридического лица, осуществляющего эмиссию и, во-вторых, подтвердить само решение о выпуске подобного рода ценных бумаг

- Копия учредительных документов эмитента со всеми внесенными в них изменениями и (или) дополнениями.

Речь в данном случае идет о таких документах, как, допустим, устав, что в соответствии с российским законодательством каждой из тех или иных юридических лиц которые создаются в Российской Федерации в независимости от того, коммерческие и некоммерческие, они обязаны составлять соответствующий документ, который будут являться фундаментом правового регулирования их деятельности.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Бурлачков В. Политика Банка России: тенденции и противоречия//Экономист № 12, 2014.
3. Мищенко С. В. Механизмы координации денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики// Известия СПбУЭФ, статья из № 2 (74).2012 - С. 16-26.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС: СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ В НЁМ

Овчаренко Л.Ю., Филиппова Т.А.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

В статье говорится о сущности бухгалтерского баланса, а также спрогнозирован баланс для одного из предприятий газовой отрасли.

В настоящее время возросло значение финансовой отчетности, как одного из основных источников информации об хозяйственном и финансовом состоянии организации, а также результатах её деятельности. Главным компонентом этой информационной системы является бухгалтерский баланс.

Бухгалтерский баланс – это сводная ведомость, отражающая в денежной форме состояние средств предприятия, как по их составу и размещению (актив), так и по их источникам, назначения и срокам возврата (пассив).

Отметим, что бухгалтерский баланс состоит из пяти разделов:

- внеоборотные активы;
- оборотные активы;
- капитал и резервы;
- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства.

Первые два составляют актив баланса, а остальные соответственно пассив.

Благодаря бухгалтерскому балансу предприятию легче принимать обоснованные управленческие решения, так как он является наиболее точной и полной информационной базой. В настоящее время данные баланса информируют любое заинтересованное лицо о платежеспособности, ликвидности и прибыльности предприятия,

об изменении структуры источников средств, об изменении или приросте оборотного капитала, что позволяет своевременно принять необходимые меры для улучшения финансового состояния предприятия.

Следовательно, прогнозирование бухгалтерского баланса является необходимой формой отчетности, отражающей финансовое состояние предприятия, так как позволяет разработать информационную базу о его деятельности [1].

Основным преимуществом прогнозного бухгалтерского баланса является то, что он прост и недорог при использовании. [1].

Далее составим прогнозный бухгалтерский баланс (Табл.1), для одного из предприятий газовой промышленности, если известно, что:

- выручка от продаж отчетного года –14 352 тыс. руб.;
- ожидаемая в будущем году выручка от продаж - 15 661 тыс. руб.;

Таблица 1

Прогнозный бухгалтерский баланс на конец 2015 года, тыс. руб.

Наименование статей бухгалтерского баланса	Код	Исходные данные 2014 г	Методика расчёта	Результат на к 2015 г
1			3	4
Актив				
I. Внеоборотные активы				
Основные средства	120	80 764	80 764+80 764	14 537, 52
Незавершенное строительство	130	-	-	-
Доходные вложения в материальные ценности	135	-	-	-
Долгосрочные финансовые вложения	140	-	-	
Отложенные налоговые активы	145	60 571	60 571	60 571
Прочие внеоборотные активы	150	143 055	143 055	143 055
Итого по разделу I	190			218 163,52
II. Оборотные активы				
Запасы	210	87 962,18	87 962,18	87 962,18
В том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	74 177	(74 177 /14 352) x 15 661	80 942,4
затраты в незавершенном производстве	213	5 190	(5 190/14 352) x 15 661	5 663,4
готовая продукция и товары для перепродажи	214	1 184	(1 184 / 14 352) x15 661	1 291,98
товары отгруженные	215	-	-	-
1	2	3	4	5
расходы будущих периодов	216	59	(59 / 14 352) x15 661	64,4
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220	62 518	(62 518/ 14 352) x 15 661	68 220
Дебиторская задолженность (платежи по которой более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	230	572 037,7	572 037,7	572 037,7
В том числе: покупатели и заказчики	231	613	(613/14 352) *15 661	570 801,5
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	470	-	-	-
Итого по разделу III	490	-	-	-
IV. Долгосрочные обязательства				
Займы и кредиты	510	-	-	-
Отложенные налоговые	515	3 535	остаётся прежним	3 535

обязательства				
Прочие долгосрочные обязательства	520	80 764	остаётся прежним	80 764
Итого по разделу IV	590	84 299	-	84 299
V. Краткосрочные обязательства				
Займы и кредиты	610	206 499,66	206 499,66	206 499,66
Кредиторская задолженность	620	441 983,6	441 983,6	441 983,6
задолженность по налогам и сборам	624	59	(59 /14 352) x15 661	64,4
прочие кредиторы	625	1 697	(1 697/14 352) x15 661	1 851,8
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов	630	8 012	(8 012 /14 352) x 15 661	7 231,2
Доходы будущих периодов	640	3	остаётся прежним	3
Резервы предстоящих расходов	650	256 233	остаётся прежним	256 233
Прочие краткосрочные обязательства	660	230	(230/ 14 352) x 15 661	250,9
Итого по разделу V	690	912 201,36	остаётся неизменным	912 201,36
БАЛАНС	700		= 300	996 500,36

Таким образом, с помощью прогнозного бухгалтерского баланса, представленного в Табл.1, руководству предприятия наиболее наглядно видно, сколько у него будет доходов и расходов, и из каких источников они будут поступать. С помощью чего оно будет более рационально распределять свои финансовые ресурсы, и не будет никаких сильных скачков, в планируемых и фактически полученных доходах и расходах, которые наблюдаются в 2014 году.

Итак, имея, прогнозный бухгалтерский баланс руководству предприятия виден прогноз состояния активов и пассивов предприятия, который способен показать, как изменится балансовая стоимость предприятия, в результате осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Список литературы

1. Официальный сайт Финансовый анализ [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www. fin.ru/](http://www.fin.ru/).– Дата доступа: 7.05.2015

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ, ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РАБОТ

Новоселова И.Г.

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г.Москва

Статья посвящена анализу характерных признаков объектов, подпадающих под понятие «результат НИОКР». Проведен анализ нормативно-правовой базы по учету результатов, полученных в ходе выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Цель проведенного исследования – сформулировать определение, необходимое и достаточное для однозначного толкования полученного результата НИОКР.

1. В процессе выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (далее – НИОКР) создаются материальные и нематериальные объекты.

Среди большого разнообразия объектов, созданных в процессе выполнения НИОКР, таких как макет, модель, опытный образец, экспериментальный образец, отчет о НИР, технические требования, технологический регламент, конструкторская документация, технологическая документация, сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные) и т.д. находятся и материальные и нематериальные объекты, которые отличаются по своей сущности.

Проблемным моментом при этом является выделение среди созданных объектов конечного результата НИОКР. А также определение нематериального или материального характера результата НИОКР.

В зависимости от различного определения «результата НИОКР» различаются процедуры их постановки на учет как соответствующего объекта внеоборотных активов, отражение в финансовой отчетности, а также исчисление налогооблагаемой базы, исходя из отнесения к конкретному виду имущества экономического субъекта [9].

В виду неоднозначного определения полученных результатов выполненных работ при постановке на учет нематериальных и материальных объектов, созданных в рамках одного и того же договора, возникают риски, связанные при проверках организаций с доначислением налогов [9].

В связи с этим, все сомнения в отношении понятия «результат НИОКР» должны быть исключены, точно определены в соответствии с нормативно-правовыми актами и подтверждены документально. Однако на сегодняшний день во всех нормативно-правовых документах прямо не сформулировано определение «результата НИОКР», хотя при всем при этом очень часто используется без развернутой характеристики.

2. Согласно нормам Гражданского кодекса по договору на выполнение научно-исследовательских работ (НИР) исполнитель обязуется провести обусловленные техническим заданием заказчика научные исследования, а по договору на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ (ОКР) разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию [1; ст.769].

Договор на выполнение НИОКР имеет ряд особенностей, что отличает его от договора подряда. Так, по договору подряда создается материальный объект, который передается полностью в собственность заказчика. В отличие от договора подряда результат, полученный по договору на выполнение НИОКР, должен соответствовать условиям и критериям его признания по Закону о науке, а именно: «научный и (или) научно-технический результат – продукт научной и (или) научно-технической деятельности, содержащий новые знания или решения и зафиксированный на любом информационном носителе» [2; ст.2].

В рамках проведения прикладной НИР формируются макеты, модели, экспериментальные образцы (далее – макеты) для опытной проверки возможности создания образца продукции и определения его технических характеристик, проверки правильности результатов теоретических исследований и выбора оптимального технического и конструкторско-технологического решения [4; п.4.5].

В свою очередь, при проведении ОКР разрабатывается техническая документация (конструкторская и технологическая), изготавливаются опытные образцы, проводится испытание и приемка. Образец продукции изготавливается по вновь разработанной рабочей документации для проверки путем испытаний соответствия его заданным техническим требованиям с целью принятия решения о возможности постановки на производство и (или) использования по назначению [3; п.8].

Как видим, на образец нового изделия обязательно разрабатывается конструкторская документация или новая технология. Однако одно от другого отдельно не существует, а, значит, вызывает неоднозначность понимания в целях постановки на учет: какой из этих объектов является результатом, а какой не является результатом или оба результата равнозначны.

В рамках одного договора могут изготавливаться несколько образцов продукции для выбора наилучшего из протестированных. Исполнитель по договору не всегда обязан передавать испытываемые образцы заказчику. Да и самому заказчику нужны только доказательства преимущества выбранного варианта, а не сами образцы продукции.

Из вышесказанного делаем вывод, что поскольку процесс создания образцов сопровождается разработкой технической документации и неразрывен с ним, результат испытаний у них всегда один (получен или не получен) в соответствии с требованиями технического задания. Следовательно, и в дальнейшем результат должен рассматриваться как один (подтверждает или не подтверждает цель исследования).

3. Особенности нормативно-правового регулирования и проблемы учетно-аналитических процедур, связанных с понятием «результата НИОКР», рассмотрим на основе национальных стандартов.

Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 17/02) "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» относит к НИОКР только работы, связанные с осуществлением научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельности и экспериментальных разработок, определение которых даны в Законе о науке [2; ст.2]. А также указывает на учет результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в качестве нематериальных активов [7; п.3].

Кроме того в ПБУ 17/02 указано, что использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано, приводит к получению будущих экономических выгод (дохода). А также, в учете признаются научно-исследовательские, опытно-конструкторские

и технологические работы, которые не дали положительного результата [7; п.7]. Аналогично и в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» указано, что научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы могут не дать положительный результат [6; п.2].

Из существующих используемых толкований в научном понимании результат используется одновременно в двух значениях: как итог завершившихся работ и как качественный показатель работ, полученный в условиях исследования, эксперимента, испытания (положительный или отрицательный результат).

Доказательством нематериального характера результата работ является и срок использования. Так в п.11 ПБУ 17/02 указано, что «срок использования полученных результатов НИОКР, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), определяется организацией самостоятельно, исходя из ожидаемого срока использования, но не более 5 лет». Как видим, порядок определения сроков использования результатов НИОКР отличается от устанавливаемого для материальных объектов.

Из вышесказанного следует, что в ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» и в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» определена сущность результата НИОКР как нематериального объекта, но не сформулировано определение «результата НИОКР».

4. Необходимость в точной формулировке определения «результата НИОКР» является крайне актуальной.

Вспользуемся ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» где указано, что «если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка соответствующего способа, исходя из действующих положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности [8; п.7].

Следовательно, для разрешения настоящей проблемы обратимся к Международным стандартам. В МСФО 38 «Нематериальные активы» разъяснено, что «несмотря на то, что деятельность (исследования и разработки) может привести к созданию актива, имеющего физическую форму (например, прототип), материальный элемент этого актива является вторичным по отношению к его нематериальному компоненту, то есть заключенным в активе знаниям» [5; п.5].

Из этого делаем вывод, что результат НИОКР, полученный в виде технологической документации на опытный образец, должен учитываться как нематериальный объект.

Подводя итог проведенным исследованиям нормативных правовых документов и обобщая обязательные компоненты в отношении понятия «результат НИОКР» формулируем следующее определение:

«Результат НИОКР – нематериальный объект учета, содержащий информацию, с помощью которой достигается, подтверждается или опровергается поставленная цель исследования (эксперимента, испытания, разработки) в соответствии с договором (техническим заданием) на выполнение НИР и/или ОКР, а также оформленный в виде технической (рабочей) документации и имеющий действительную или потенциальную коммерческую ценность».

Данное определение формирует правильное понимание «результата НИОКР», приводит к однозначному пониманию существа объекта учета, а, следовательно, и к правильному отражению в учете и отчетности. А также, приводит к отсутствию штрафных санкций со стороны контролирующих органов, исключая иное толкование.

Выводы:

1. Результат НИОКР есть нематериальный результат работ по договору на выполнение НИР или ОКР, полученный в условиях проведенного исследования, эксперимента или испытания.

2. Результат признается положительным или отрицательным в зависимости от того, получен он или нет в соответствии с выполнением требований технического задания. Если в результате НИОКР создается образец и конструкторская документация на него или новая технология, то результатом НИОКР является только один результат (опытно-конструкторская или технологическая документация), содержащий новые знания и решения, в соответствии с Федеральным законом от 23.08.96г №127-ФЗ «О науке».

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.94 № 51-ФЗ принята Государственной Думой 21.10.94, часть вторая от 26.01.96 № 14-ФЗ принята Государственной Думой 22.12.95.
2. Федеральный закон от 23.08.96г №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике».
3. Межгосударственный стандарт Союза ССР ГОСТ 16504-81 «Межгосударственный стандарт. Система государственных испытаний продукции. Испытания и контроль качества продукции. Основные термины и определения» введен в действие Постановлением Госстандарта СССР от 08.12.1981 N 5297.

4. Межгосударственный стандарт ГОСТ 15.101-98 «Порядок выполнения научно–исследовательских работ», принят Межгосударственным Советом по стандартизации, метрологии и сертификации (протокол № 13-98 от 28.05.98 г.)
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы», введен в действие приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н.
6. Положение по бухгалтерскому учету 14/2007 "Учет нематериальных активов", утвержденное приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н.
7. Положение по бухгалтерскому учету 17/02 "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», утвержденное приказом Минфина России от 19.11.2002 № 115н.
8. Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденное приказом Минфина РФ от 11.03.2009 № 22н.
9. Чувинова В.В., Новоселова И.Г. Нормативное регулирование бухгалтерского учета опытных образцов и макетов, созданных в результате НИОКР//Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. -2014. -№ 4.- С. 63-69.

ТЕНДЕНЦИИ В МИРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА. СУТЬ И ВЕРОЯТНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ПЕРЕХОДА НА СИСТЕМУ SAP

Потапова Е.С.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Актуальность данной работы обуславливается принуждением российских компаний к постепенному переходу с бухгалтерской системы 1С на систему SAP. Ввиду этого необходимо теоретическое обоснование данного процесса и оценка, анализ возможных рисков и перспектив ситуации. Целью данной научной работы является изучение новой системы и сопоставление её с предшествующей. Также необходимо уделить особое внимание именно российской локализации. В рассмотрении в качестве объекта выступают две системы бухгалтерской отчётности – SAP и 1С, а в качестве предмета их сопоставление и процесс ассимиляции конкретной системы SAP. Методом данного научного труда выбран общеэкономический (т.е. сравнение, цепные постановки, логические выводы и увязки) и статистический (т.е. обработка и трактовка некоторых статистических показателей и вывод по ним). Помимо анализа имеющихся данных важно сформулировать видимые перспективы и дать личную оценку, что производится также посредством индуктивного вида процесса методологии, и предлагается использовать расчетно-конструктивный метод и балансовый метод.

В качестве введения в обозначенную тему предлагается для начала обратиться к теоретической базе исследования. Главным рассматриваемым «героем» статьи является система SAP R/3, это уникальный комплекс решений для бизнеса, предлагающий широкую функциональность, включая полную интеграцию данных, неограниченную масштабируемость и простое взаимодействие в рамках сетевых инфраструктур протекания бизнес-процессов. Иными словами, SAP – это учётная система, которая позволяет вести учёт абсолютно различных аспектов деятельности предприятия, управлять его бизнес-процессами, для бухгалтерского учёта система имеет особую значимость, суть которой раскроется ниже. Как уже упоминалось в поставленных целях работы, помимо изучения и анализа будущих перспектив данной системы предлагается провести сравнительный анализ и с системой 1С. 1С – это система, предназначенная для автоматизации бухгалтерского и налогового учёта. Итак, сравнение проводится по следующим пунктам: 1. Стабильность платформы, здесь по мнению экспертов значительно выигрывает SAP, имея реально весомые перспективы в автоматизации управления. 2. Удобство; 1С по мнению людей, которые используют его работе достаточно долгое время, значительно проще и сподручнее. 3. FI (финансовая бухгалтерия) в 1С значительно выше уровня SAP в устройстве дебет- и кредиторского учёта, а также в плане кооперации с банком и поддержки российского законодательства, которое постоянно согласуется и обновляется. 4. Функционал УПП (управление процессами и потоками операций) в SAP отсутствует в принципе. 5. В плане CO (контроллинг) 1С проигрывает своему конкуренту, хотя определённые функции CO можно реализовать на базе подсистемы, однако это никоим образом не соответствует оперативности SAP. Оперативный учёт много лучше в новой немецкой системе. 5. Ориентация на вид бизнеса; дело в том, что в России около 80% денежной массы оборачиваются по большей части в крупном бизнесе, а 1С не может в настоящее время ориентироваться на него, поэтому по данному критерию выделяется SAP. Таким образом, при

данном сравнении можно сделать следующий вывод: SAP представляет собой крайне трудоёмкую и узкоспециализированную систему, в то время как 1С считается необходимой базой знаний в сфере бухгалтерского учёта. В сравнении: SAP – это дорого, процесс освоения крайне долгий, 1С – трудоёмкость на порядок ниже, легко работать, так как есть возможность руководить объектами бизнес-логики, а остальное система выполняет сама. Далее предлагается рассмотреть систему SAP в конкретно взятом аспекте, проанализировав её преимущества и недостатки при выходе на российский рынок. Удивительно, что по презентации система SAP выглядит гораздо привлекательнее для экспертов и предоставляет широкий спектр возможностей, однако по оценкам других экспертов 1С несколько не уступает новому конкуренту за исключением тех моментов, что обозначены выше. Итак, популярность SAP обусловлена прежде всего лёгкой «сходимостью» с бухгалтерскими системами международных, и, в частности, европейских, компаний. Например, при слиянии крупных компаний гораздо легче совместить бухгалтерскую отчетность и сопоставить данные, а, в дальнейшем, это будет подспорьем к возможному процессу анализа финансовых показателей и оценки эффективности работы предприятия. В целом, система SAP характеризуется как единственное в своём классе решение, предлагающее полный набор функциональных возможностей для создания адаптивных логистических сетей. В частности, SAP R/3 позволяет уменьшить затраты благодаря сокращению запасов используемых элементов в итоговой работе, снижает ресурсные затраты, а также помогает ускорить возврат инвестиций за счёт уменьшения капитальных затрат, предполагает возможности масштабирования в соответствии с ростом потребностей предприятия. К тому же, около 99 % проблем российского бухгалтерского учёта решается в данной системе и имеет одну из самых завидных систем безопасности на сегодняшний день. Но здесь можно столкнуться с проблемой обучения сотрудников, ведь исполнение всех вышеописанных пунктов зависит именно от их квалификации, это и является на данный момент самой острой проблемой. Далее, система имеет огромное количество тонких настроек, работа с которыми может замедлить процесс, а наличие большого количества систем (автоматизация) с постоянно изменяемыми конфигурациями вносит дополнительные проблемы. Массовое переобучение специалистов и установка системы требует значительных финансовых и временных затрат. Ввиду всего вышеперечисленного SAP на сегодняшний день используется только компаниями-гигантами. Именно поэтому далее отдельно предлагается рассмотреть влияние интеграции SAP на рынок, изменение спроса на данную систему на фоне временного промежутка. Исходя из данных о выручке компании в целом по всем продуктам (рис. 1) можно сделать вывод о том, что популярность продукции возрастает в геометрической прогрессии, а, значит, и перспективы программы SAP R/3 для бухгалтеров имеют право на своё оптимистичное развитие. Однако, нельзя не отметить двойственность ситуации в целом. С одной стороны, малый и средний бизнес без добровольного желания не видит надобности изменять систему своего бухгалтерского сектора. И, скорее всего, произойдёт это крайне нескоро. С другой стороны, возникают проблемы с квалификацией сотрудников даже в компаниях-гигантах, которые и в настоящий момент активно продолжают переход на SAP.

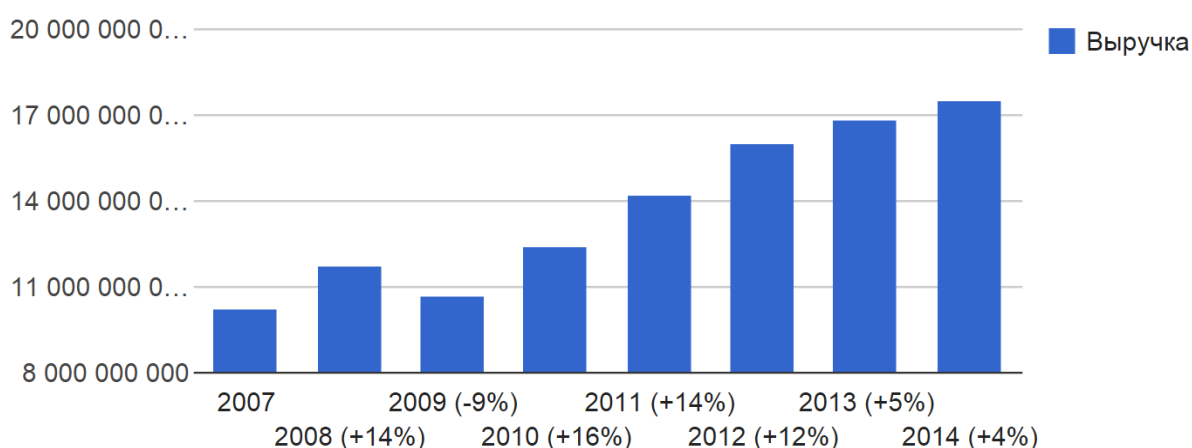


Рис.1.Совокупная выручка компании SAP, в евро. Построено по данным tadviser.ru

Говоря о тенденциях и перспективах немецкой новинки, можно сделать вывод, что интерес к продукции бесспорно растёт. Многие эксперты также предсказывают, что система безопасности может стать своего рода мишенью для хакерских атак. Сейчас основная миссия по защите SAP систем возложена на службу безопасности и администраторов, которым необходимо защищать свои системы, изучая руководства, настраивая безопасные конфигурации, устанавливая последние обновления и проводя аудит кода ABAP программ на постоянной основе.

К слову о расширении и развитии SAP в России, по заявлению «Журнала Сетевых Решений», компания открыла свой первый ЦОД на территории РФ. Бесспорно, профессиональная деятельность современного бухгалтера становится всё более сложной и углубленной, поэтому крайне важно прежде всего удовлетворять информационные потребности бухгалтера как пользователя для упрощения работы системы. Как показывает практика, технический аспект продукта и его эффект в социально-экономической среде – это процесс с предсказуемостью минимальной вероятности. Ведь здесь важно учитывать все аспекты: от уже вышеупомянутых технических вплоть до степени верности к продукту 1С и финансовых возможностей компании. Таким образом, подводя анализ к заключению, можно сделать вывод о том, что SAP для малого бизнеса будет вживаться не так быстро и интенсивно, ведь малым предприятиям не требуется соответствовать именно международным стандартам, так как они могут работать исключительно в рамках российской бухгалтерской среды. А компании-гиганты и просто крупные компании, например, «Газпром», уже начали переход на систему SAP.

Список литературы

1. Амбражей А.Н., Арсеньев Д.Г., Головин Н.М. Система профессиональной сертификации SAP в вузах России для студентов инженерно-технических и экономических специальностей // Известия Южного федерального университета. Технические науки. № 12, 2009.
2. Егорова Е.М. Проблемы и перспективы применения профессионального суждения современным бухгалтером // Вестник Саратовского государственного технического университета. № 1. 2010.
3. Информация с официального сайта sap.com
4. Информация с официального сайта sap-bi.ru
5. Орлов Сергей. Открытие SAP первого ЦОД в России // Журнал сетевых решений. № 1, 2015.
6. Руперт Хольцбауэр. Новый стиль ИТ для SAP // Математика и информационные технологии в нефтегазовом комплексе. № 1, 2014.

СЕКЦИЯ №5

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

ПАРАМЕТРЫ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ НАУКОЙ

Арлазаров В.Л., Брудно А.А., Кривцов В.Е., Попов А.П.

Институт Системного Анализа Российской Академии Наук, г.Москва

Вопросы управления научной деятельностью изучены сравнительно слабо. Науковедение как раздел философии изучает историю формирования, становления, систематику наук, научной методологии, роль личности, научных школ и теорий, а также роль и влияние развития наук на общественные отношения и развитие цивилизации. Поэтому закономерным является изучение вопросов организации науки.

Часто эта задача сводится к проблеме оценки результативности научной деятельности. Между тем, результативность – всего лишь один из выходных параметров управления. Мы попытаемся обозначить ряд других факторов, которые должны привести к построению модели управления научной деятельностью. Поскольку и субъектов, и объектов управления довольно много, мы будем говорить о сетевой модели управления. В данной работе мы будем ориентироваться прежде всего на организацию науки в России. Нужно отметить, что даже изучение основных зарубежных центров управления научными исследованиями как Национальный Научный Фонд США [1] и Общество научных исследований имени Макса Планка (Германия) [2], не дает существенной научно-значимой информации, т.к. публикаций на эту тему практически нет, а информация, представленная в Интернете, скорее является порталом для взаимодействия с научными организациями центрами.

1. Источники финансирования

Прежде всего, рассмотрим источники финансирования науки. Большая часть научных исследований производится за счет государственного финансирования.

Государственное финансирование осуществляется через министерства и ведомства, среди которых выделяются Министерство науки и образования (Минобрнауки) и Федеральное агентство научных организаций

(ФАНО), для которых управление научными исследованиями составляет главную задачу, тогда как в отраслевых министерствах финансируются научные исследования лишь по определенным направлениям.

Другим источником госфинансирования науки являются региональные и, отчасти, муниципальные власти, которые, естественно, также финансируют конкретные направления научной работы. Также, существенная часть финансирования науки осуществляется государством через различные госкорпорации и фонды.

Важными источниками являются крупные фирмы, заказывающие исследования для собственных целей, негосударственные фонды и зарубежные организации.

2. Исследовательские организации и коллективы

Естественно, большая часть научных исследований сосредоточена в специализированных научных организациях. В частности, в РФ основная доля фундаментальных исследований приходится на институты РАН. Отраслевая наука частично развивается в НИИ, принадлежащих министерствам и ведомствам, частично в специализированных чисто коммерческих организациях, образовавшихся на месте НИИ, существовавших в начале 90-х годов.

Важную роль в научных исследованиях занимают ВУЗ'ы. Во многих странах именно они являются главными генераторами научной продукции. И в РФ, несмотря на наличие сети чисто научных организаций, роль ВУЗ'ов в достижениях науки очень высока. Она еще повышается за счет участия в научных изысканиях студентов, тем более что их руководителями часто являются высококвалифицированные кадры научных институтов.

Помимо этого, часть прикладной науки развивается в фирмах, занимающихся созданием инновационных продуктов, в которых научная часть является важной, а часто и главной составляющей.

3. Цели научных исследований

В общем виде разделение научных исследований на два потока - фундаментальные и прикладные - давно оформилось. Считается, что фундаментальные исследования посвящены изучению законов вне связи с решением конкретной прикладной задачи, тогда как прикладные, наоборот, интересуются только законами и явлениями, связанными с решаемой задачей. Не говоря об условности такого деления, заметим, что здесь кроется одно из основных внутренних противоречий управления наукой. С одной стороны, подавляющее число организаций, финансирующих научные исследования заинтересованы в работах, направленных на решение нужных (что бы это не означало) задач. С другой стороны, наука развивается по своим законам. Это факт, игнорирования которого более или менее быстро приводит к деградации целых областей науки, зачастую потенциально важных именно в прикладном ее аспекте.

4. Научно исследовательские работы (НИР)

Организации выполнения научно-исследовательских работ в рамках НИОКР посвящено довольно большое число работ, в том числе ГОСТов.

Фундаментальные НИР направлены на расширение теоретических знаний. Получение новых научных данных о процессах, явлениях, закономерностях, существующих в исследуемой области; научные основы, методы и принципы исследований. Как правило, фундаментальные НИР выполняются в академических институтах за счет финансирования из государственного бюджета в рамках "операционной" деятельности института и отчетность по ним производится в показателях ориентированных на цитируемость публикаций.

5. Результаты выполнения НИР

Наиболее распространенным результатом НИР является научный отчет. В некотором смысле отчет является низшей формой представления результата. Хотя все отчеты собираются и регистрируются специальной организацией, уровень их доступности для ученых весьма низок, так как не существует открытой электронной базы данных по отчетам НИР и даже их аннотаций.

Основным способом предъявления научных результатов является публикация в научном журнале.

Публикации в виде патентов, книг, диссертаций, докладов на конференциях очень важны, но несут меньший научный и информационный в силу их меньшей доступности, чем публикации в журналах. Если научные достижения опубликованы и доступны, то их экспертиза представляет собой достаточно отработанную в научном сообществе задачу.

6. Методы управления наукой

Очевидным образом, методы управления можно разделить на административные и экономические. Административные применимы там, где имеется прямое подчинение научного коллектива вышестоящему управляющему органу. Экономические – предполагают некоторую процедуру непосредственной оплаты выполненной работы.

Фактически такое деление лишь поверхностно отражает реальные процессы управления. Начнем с одного из основных вопросов – выбора темы исследования. В большинстве научных организаций коллективов ученых

ведет работу по выбранной тематике, отраженной в утверждаемых планах. Роль руководства сводится лишь к оценке полученных результатов. Практически такая же ситуация возникает в разного рода академических и ведомственных программах. При этом случаи отрицательной оценки выполненных работ единичны. Поэтому реальные рычаги управления при выполнении конкретной работы весьма слабы. Единственное реальное управление состоит в том, чтобы попросту «разогнать» коллектив, который в течение длительного времени не имеет значимых результатов. В принципе, это здоровый научный консерватизм и попытки ввести в него динамику путем увеличения отчетных показателей, уменьшения периода их получения и их автоматической обработки (а как можно иначе их обрабатывать?) мало что может принести.

Совершенно другой характер имеют прикладные научно-исследовательские работы, ведущиеся в рамках создания конкретных продуктов. Как уже отмечалось, цели в этих случаях достаточно определены, а конкретные задачи основательно проверяются на их соответствие поставленным целям. Если работы ведутся коллективами непосредственно в рамках организации, занимающейся созданием продукта, то управление имеет обычный административный характер. Если же работы заказываются «на сторону», то центр тяжести переносится на выбор исполнителя и наличие «контрольных точек». При этом наличие монетарных механизмов управления отнюдь не решает проблем заказчика.

Третий тип управления относится к работам, выполняемым по заказам разного рода фондов и общенаучных программ на конкурсной основе. Хотя управление здесь носит чисто монетарный характер, главный рычаг управления – выбор темы и исполнителя, поскольку оценить в деньгах промежуточные результаты практически невозможно, а оценка финального результата при всей ее важности является скорее элементом научной инфраструктуры, а не управления так как на выполнение конкретных работ не влияет.

Таким образом, главными механизмами управления научными исследованиями является выбор темы и исполнителя. Это, безусловно, относится к фундаментальным исследованиям. Научные исследования, проводимые в рамках НИОКР, могут иметь более гибкую систему управления.

7. Сетевая модель управления

До сих пор мы рассматривали работу одного научного коллектива над одной научной проблемой. Однако фактически дело обстоит сложнее. Большая часть научных работников участвует в выполнении нескольких грантов, программ, а зачастую и коммерческих проектов. Кроме того, часто коллективы стараются получить несколько источников финансирования под одни работы.

Итак, появляется целая индустрия продаж, включающая мониторинг заказов, написание заявок, обоснований, расчетов, отчетов и т.п. В некоторых коллективах возникают специальные подразделения, отслеживающие информацию по новым конкурсам, грантам и т.п. В других, сами исследователи, тратят на это львиную долю своего времени.

Таким образом, перед научными коллективами стоит задача оптимизации собственных ресурсов и правильного представления своих возможностей и результатов.

С другой стороны, и управленческие структуры должны учитывать наличие разных организаций, занятых близкой тематикой. Возможности их соревнования, даже противостояния, также как возможность сотрудничества составляют важный фактор управления. К тому же ученые и целые научные коллективы могут мигрировать, что также требует управляющих воздействий. Поэтому в некоторых странах ведутся централизованные базы данных всех ученых, получающих государственное финансирование для более объективной оценки их достижений и предложений.

Во всяком случае, при построении модели организации научной работы, ее финансирования и оценки результатов эти факторы должны учитываться.

Заключение.

В данной статье мы попытались описать факторы, которые влияют на организационные и финансовые решения в сфере научной деятельности. Некоторые из них описываются «одним битом», другие должны быть развернуты в целые анкеты и/или наборы показателей (например, описание ученого, научного коллектива или Фонда). Мы сознательно не стали этого делать, чтобы сосредоточиться на том, что модель управления наукой должна предусматривать взаимодействие целого ряда факторов, отнюдь не укладывающихся в линейную цепочку.

Список литературы

1. Национальный научный фонд (англ. National Science Foundation, NSF), www.nsf.gov
2. Общество научных исследований имени Макса Планка (нем. Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften, MPG), www.mpg.ge

ПОСТРОЕНИЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДИВИДЕНДОВ

Семяшкин Е.Г.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Целями данной работы является:

- ❖ изучение метода дисконтированных дивидендов, описание его сильных и слабых сторон, проверка применимости этого метода на практике
 - ❖ сравнение двух способов расчета рыночной стоимости акции учитывая критерий модуль отклонения
- Актуальность данной темы продиктована волатильностью российского рынка, динамическим ростом рынка в ожидаемый стабильный период.

Описание модели

Модель дисконтированных дивидендов или «Модель роста Гордона» (Gordon Growth Model) может быть представлена следующим образом:

$$\text{Стоимость акции} = \frac{DPS_1}{k_e - g} \quad (1)$$

где:

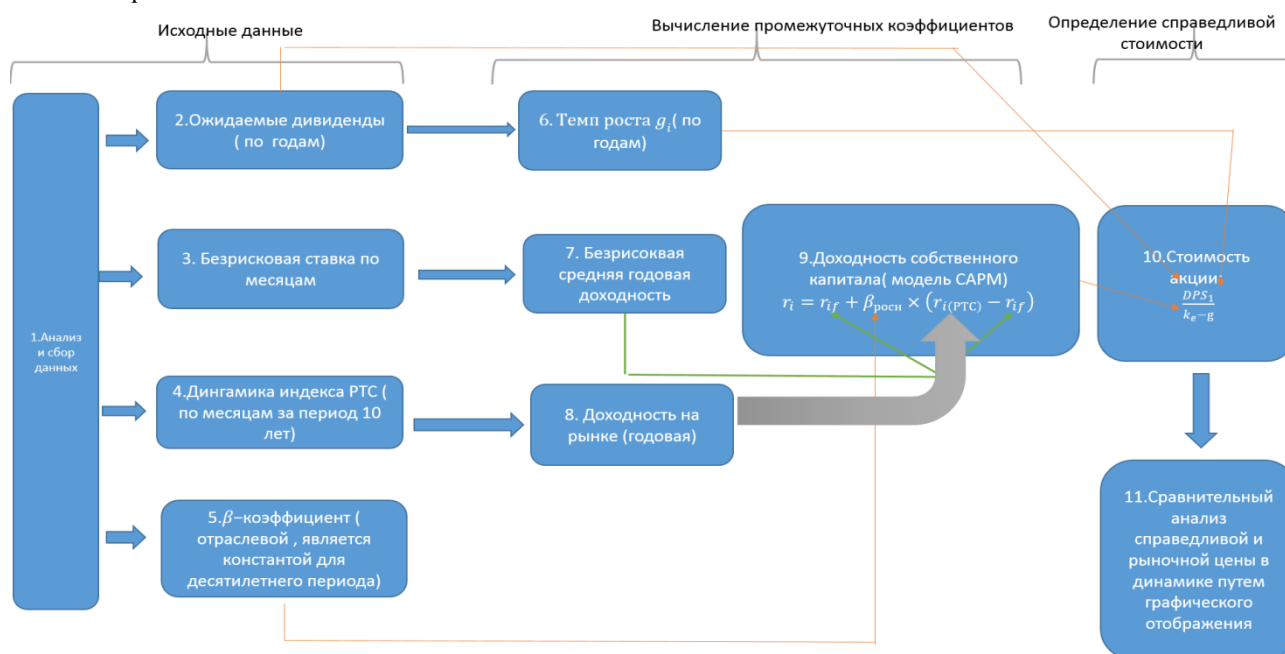
DPS_1 = ожидаемые дивиденды в следующем году;
 k_e = стоимость привлечения собственного капитала;
 g = темпы роста дивидендов на бесконечном временном горизонте.

Произведем оценку стоимости компании и проведем сравнительный анализ рассчитанной рыночной цены акции (по модели дисконтированных дивидендов) с рыночной ценой акции (на бирже) за ряд лет.

В качестве исследуемых данных будем использовать информацию, предоставленную в отчетности компании Роснефть, которая имеет тиккер ROSN в индекс ММВБ.

Все расчеты осуществляемы в дальнейшем, осуществим посредством программного обеспечения Excel.

Алгоритм



Исходные данные

Этапы 1-5

Проведем предварительный анализ исходных данных, которые приведены в Табл.1¹⁴:

¹⁴ За 2014 год не представлена официальная годовая отчетность

Таблица 1

Дивиденды, выплачиваемые компанией Роснефть с 1999 по 2013 г.

Год	Дивиденды на акцию, руб.
1999	0,0221
2000	0,0887
2001	0,1219
2002	0,1663
2003	0,165
2004	0,1931
2005	1,25
2006	1,33
2007	1,6
2008	1,92
2009	2,3
2010	2,76
2011	4,08
2012	8,05
2013	12,85

Синим цветом отмечен временной промежуток до первичного публичного размещения акций компании, поэтому это период с 1999 г. по 2005 г. исключается из рассмотрения.

Также приведем динамику дивидендной доходности по индексу РТС (доходность по рынку) в Табл.2, для корректности расчетов была взята выборка за десятилетний период.¹⁵

Таблица 2

Динамика дивидендов по индексу РТС

Год	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Дивидендная доходность по индексу РТС, %	1,50	2,10	1,44	1,71	5,4	1,13	1,81	3,7	4,11	7,1

Коэффициент бета для компании Роснефть равен¹⁶: $\beta_{\text{росн}} = 1,14$

Анализ исходных данных, вычисление необходимых коэффициентов

Этапы 6-9

Рассчитаем доходность по безрисковому активу на основе ставки рынка ГКО (государственных краткосрочных облигаций, годовую доходность по которым принято использовать в российской практике в качестве параметра r_f) для краткосрочной ставки. Поскольку ставка менялась многократно в течение каждого года, то используем формулу для нахождения среднего арифметического:

$$r_{f\text{год}i} = \frac{r_{1f} + r_{2f} + \dots + r_{kf}}{k}; \quad (2)$$

$i = 2006, 2007, \dots, 2013$, k – количество изменений ставки в i –ом году

где:

$r_{f\text{год}i}$ = доходность по безрисковому активу в i –ый год

Результаты расчета использования формулы (3) по исходным данным, приведены в Табл.3 ниже:

¹⁵ Данные взяты с <http://www.bloomberg.com/>

¹⁶ Beta анализ: как обыграть рынок, <http://www.finam.ru/>

Таблица 3

Динамика доходности по ГКО

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходность по безрисковому активу r_f , в %	3,160609	2,894907	3,851624	5,791864	5,820706	8,914167	4,08988	3,993544

Далее произведём подсчет доходности по индексу РТС по годам за весь период, на основе формулы:

$$\text{доходность} = \frac{(P_1 - P_0 + d \times P_0)}{P_0} \quad (3)$$

где:

P_1 — значение индекса на конец текущего года

P_0 — значение индекса на начало текущего года

d — дивиденд (процент), который выплачивается по индексу (по акциям, входящих в индекс, Табл.2)

Результаты расчёта представлены ниже:

Таблица 4

Динамика доходности по индексу РТС

Год	Доходность дивидендов по индексу РТС(%)	Начальная цена(руб)	Конечная цена(руб)	Доходность по индексу РТС (%)
2004	1,5	573,94	614	8,479824
2005	2,1	614	1128,2	85,84593
2006	1,44	1128,2	1906,32	70,41004
2007	1,71	1906,32	2300,79	22,40275
2008	5,4	2300,79	631,99	-67,1316
2009	1,13	631,99	1444,7	129,7254
2010	1,81	1444,7	1770,27	24,34547
2011	3,7	1770,27	1381,87	-18,2402
2012	4,11	1381,87	1526,98	14,61099
2013	7,1	1526,98	1442,73	1,582573

За исследуемый период доходность по индексу колебалась от -67% до +129%, поэтому необходимо взять среднюю доходность за весь период.

Рассчитаем среднюю доходность по индексу РТС за весь период по формуле (как среднее арифметическое):

$$r_m = \frac{r_{2004} + r_{2005} + \dots + r_{2013}}{n} \quad (4)$$

В результате расчетов, значение средней доходности по рынку составило 27,20%

Рассчитаем стоимость привлечения собственного капитала, используя основную формулу модели CAPM (используя данные Табл.4, Табл.3, Табл.5):

$$r_i = r_{f_{год_i}} + \beta_{рочн} \times (r_{i(РТС)} - r_{if}) \quad (5) \quad i = 2006, 2007, \dots, 2013$$

Результаты расчетов по годам за период с 2006 по 2013 год приведены ниже:

Таблица 5

Динамика стоимости привлечения собственного капитала

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Стоимость привлечения собственного капитала, %	34,17	33,91	34,86	36,80	36,83	39,93	35,10	35,01

Средняя стоимость привлечения капитала:

$$\bar{r} = \frac{r_{2006} + \dots + r_{2013}}{8} \quad (6)$$

Расчет средней стоимости привлечения капитала по данным табл.6 составил: 36,01%. Полученный промежуточный результат позволяет нам перейти к использованию непосредственно самой дивидендной модели.

Дальнейший расчет предполагает исчисление ожидаемых темпов роста дивидендов на основе фундаментальных показателей (исходные данные - Табл.1):

$$g_i = \frac{d_{i+1} - d_i}{d_i}; \quad (7)$$

d – выплаченный дивиденд на одну акцию в i – ый год

Темпы роста, рассчитанные по формуле (7) приведены ниже:

Таблица 6

Динамика темпа роста

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Темп роста, в %	6,40	20,30	20,00	19,79	20,00	47,83	97,30	59,63

За 2013 год коэффициент выплаты дивидендов компании Роснефть составил 0,99, что является аномальным значением за весь период деятельности компании, поэтому при расчете среднего темпа роста за весь период, данные за 2013 год следует исключить.

Произведем расчет темпа роста по формуле (среднее арифметическое за весь период):

$$\bar{g} = \frac{g_{2006} + \dots + g_{2012}}{7} \quad (8)$$

Расчетное значение: $\bar{g} = 33,09$

Определение рыночной стоимости и модуля отклонения

Этапы 10-11

Используя формулу модели роста Гордона в двухуровневой модели дисконтирования денежного потока¹⁷:

$$\text{Стоимость акции} = \frac{NCF_1}{(1+k)} + \frac{NCF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{NCF_n}{(1+k)^n} + \frac{\frac{NCF_n(1+g)}{k-g}}{(1+k)^n} \quad (9)$$

определим рыночную стоимость акции компании Роснефть, проведем сравнительный анализ с рыночной ценой этой акции:

Таблица 7

Динамика рыночной и расчетной стоимости одной акции компании Роснефть

Год	Рыночная (биржевая)	Рыночная (расчетная)
2007	229,74р.	68,23р.
2008	222,16р.	90,62р.
2009	205,95р.	120,63р.
2010	232,86р.	160,94р.
2011	247,95р.	215,13р.
2012	227,88р.	287,04р.
2013	253,50р.	379,44р.
2014	244,55р.	498,58р.

Построим графическое отображение рыночно (биржевой) и рыночной (расчетной) стоимости акции:

¹⁷ Пратт Ш., Стоимость капитала М.: Квинто-Консалтинг, 2006 г., с. 62



Рис.2. Динамка стоимости акции

Проведя анализ результатов можно сделать следующие выводы:

- ❖ используя критерий модуля отклонения (рыночной цены от расчетной), заключаем, что расчетная рыночная цена является сопоставимой с рыночной (биржевой)
- ❖ максимальное расхождение рыночной и расчетной цены составляет в начале – 161 руб., в конце периода – 254 руб.
- ❖ наименьшее расхождение наблюдается в интервале с 2010 по 2012 год,
- ❖ наибольшее расхождение на границах периода может быть обосновано, тем, что при подсчете расчетной стоимости использовалась однопериодная модель для темпов роста, т.е. на всем анализируемом интервале использовалось среднее значение темпа роста дивидендов,
- ❖ в анализируемом периоде также учитывались значение показателей в период кризиса: 2008-2009 г, в связи с необходимостью непрерывного (по годам) отображения изменения цены акции,
- ❖ положительная разность между расчетной стоимостью и рыночной, начиная с середины 2011 года, свидетельствует о недооценке инвесторами стоимости компании Роснефть, что является достаточно частым явлением на российском фондовом рынке,
- ❖ для более точного и корректного определения расчетной цены необходим анализ деятельности компании за период, предшествующий интервалу 2006-2013 г., но в связи с первичным размещением акции компаний, завершившимся только 18 июля 2006, исследование предыстории является затруднительным,
- ❖ необходимо учесть особым образом влияние кризисного периода либо исключить его из периода анализа.

Коррекция рыночной (расчетной) стоимости акции компании Роснефть

Проведем повторное исследование исходных данных, используя двухпериодную модель темпов роста для определения расчетной стоимости акций компании. Рассчитаем тем роста для периодов 2006-2009 и 2010-2013.

Исключим влияние доходности дивидендов по индексу РТС, рассчитаем её на основе формулы:

$$\text{доходность} = \frac{(P_1 - P_0)}{P_0} \quad (10)$$

P_1 – значение индекса на конец текущего года

Получим следующие значения:

Таблица 8

Скорректированная доходность по индексу РТС

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходность по индексу РТС, %	6,98	83,75	68,97	20,69	-72,53	128,60	22,54	-21,94	10,50

Скорректированная средняя доходность по индексу составляет: 24,203

Рассчитаем среднюю стоимость привлечения капитала за два периода (по данным Табл.6):

$$\bar{r}_{f1} = \frac{r_{2006} + \dots + r_{2009}}{4}$$

$$\bar{r}_{f2} = \frac{r_{2010} + \dots + r_{2013}}{4}$$

Таблица 9

Средняя стоимость привлечения за периоды

Периоды	2006-2009	2010-2013
Стоимость привлечения г, %	25,18	32,21

Рассчитаем средние темпы роста за два периода (исключая из второго периода влияния 2013 в связи с чрезмерным возрастанием выплат, предполагая что для 2013 года будем использовать средний тем роста, вычисленный для периода 2010-2012,используя данные Табл.8):

Таблица 10

Средние темпы роста за периоды

Периоды	2006-2009	2010-2013
Темп роста g, %	22,38	29,21

Отметим увеличение темпов роста во втором периоде.

Расчетная стоимость компании в сопоставлении с рыночной, рассчитанная по формуле (10):

Таблица 11

Сопоставление рыночной и расчетной цены

Год	Рыночная (биржевая)	Рыночная (расчетная)
2007	229,74р.	146,95р.
2008	222,16р.	176,42р.
2009	205,95р.	195,07р.
2010	232,86р.	241,81р.
2011	247,95р.	259,47р.
2012	227,88р.	274,04р.
2013	253,50р.	298,87р.
2014	244,55р.	340,34р.

Наглядно отобразим изменение рыночной и расчетной цены за весь период:

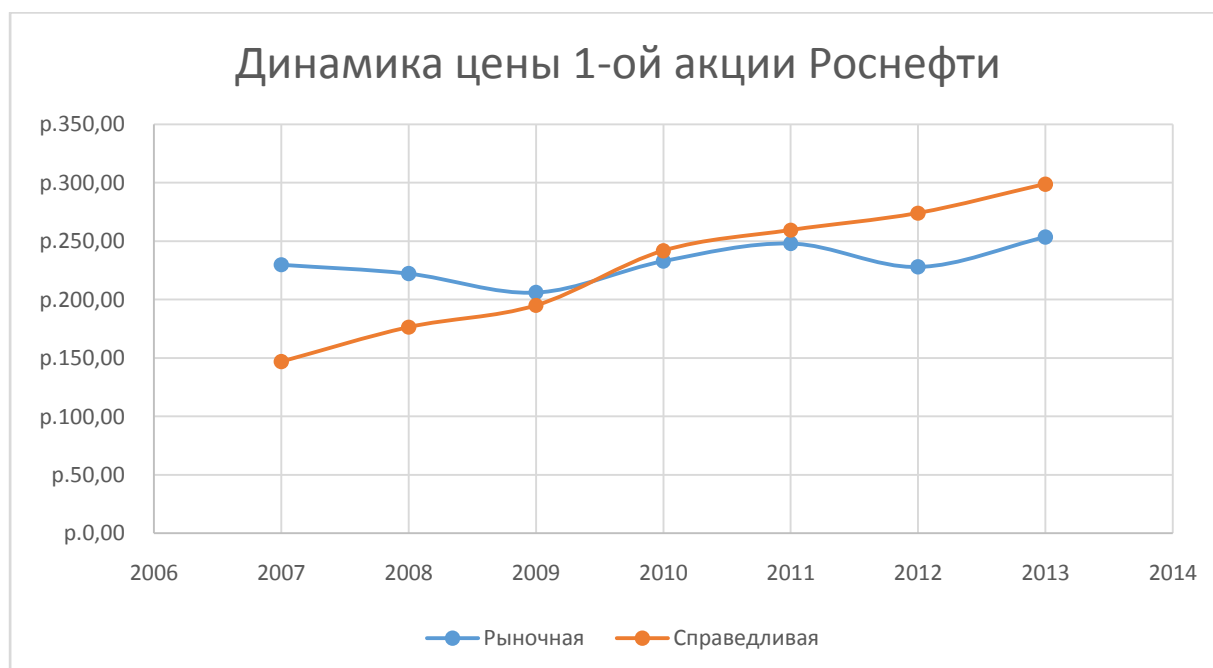


Рис.3. Динамика цены одной акции

Анализируя данный график, можно сделать вывод что расчетное значение расчетной цены приблизилось к рыночной, но разница между стоимостями на концах интервала увеличивается.

Стоит также отметить превышение расчетной стоимости на рыночной во втором периоде: с 2010-2013.

Обобщив вышеизложенное, следует отметить, что в процессе исследования более эффективно показала себя двухпериодная модель, однако она также не может охватить все факторы, оказывающие влияние на стоимость компании.

Закключение

Метод дисконтированных дивидендов может быть представлен однопериодной и многопериодными моделями. В однопериодной модели используется одна оценка темпов роста дивидендов будущих периодов, в многопериодных моделях - две или более оценок темпов роста дивидендов для различных будущих периодов.

Можно выделить три направления использования модели дисконтированных дивидендов для оценки:

1. текущего денежного потока
2. стоимости капитала компании
3. терминальной стоимости

Выполнение расчетов, анализ полученных результатов для компании Роснефть показал необходимость внесения корректировок в модель роста Гордона, а именно: исключении влияния выбросов, девиантных отклонений из исходной выборки, оказывающих влияние на значения необходимых параметров модели, вычисляемых по исходным данным. Замены одноуровневой модели, которая использовалась в процессе расчета расчетной стоимости акции компании, на двухуровневую модель. Это позволит существенно повысить точность полученных результатов, так как ведет к сокращению разницы между биржевой и рассчитанной рыночной цены

Дальнейшие исследования должны учитывать тот факт, что были выявлены не все факторы, оказывающие влияние на модель, а как следствие и на конечный результат, учет не коррелируемых факторов позволит уменьшить расхождение между асчетной стоимостью и рыночной.

Список литературы

1. Дамодаран А., Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов М: Альпина Паблишер, 2011, с.201-230,428-457
2. Пратт Ш., Стоимость капитала М.: Квинто-Консалтинг, 2006 г., с. 62-77,177-185
3. Хитчнер Дж., Три подхода к оценки стоимости М.: Маросейка, 2011 г., с. 71-87
4. <http://www.rosneft.ru/>
5. <https://www.finam.ru/>

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

ДЕФЛЯЦИЯ КАК УГРОЗА РОСТУ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Кондратенко К.Д.

Введение.

Понятие дефляция не имеет однозначного определения. Одни экономисты определяют дефляцию как процесс обратный инфляции. Хотя, иногда в литературе этот термин употребляется только лишь как замедление ее общих темпов. Другие экономисты, в попытке дать независимое определение, считают, что дефляция – это повышение покупательной способности национальной валюты или же снижение общего уровня цен. Таким определение было не всегда. Раньше большинство экономистов склонялись к тому, что понятия инфляции и дефляции характеризуют изменение денежной массы.

Главным отличием дефляции является то, что она приводит к увеличению реальной стоимости денег, что позволяет купить больше товаров с тем же количеством денег во времени.

Экономисты обычно считают дефляцию проблемой в современной экономике, потому что она является причиной увеличения реальной стоимости долга, может привести к дефляционной спирали, что в свою очередь усугубит экономический спад.

В своей работе я попыталась выявить это воздействие проанализировав статьи, написанные зарубежными и отечественными учеными.

I. The dangers of deflation (Tom Brown and Tim Grollman)

Авторы данной статьи [2] считают дефляцию важнейшей проблемой экономики. По их мнению, даже уровень инфляции ниже ожидаемого создает некий риск, так как дефляция может привести к пагубным последствиям. Авторами выдвигается несколько тому причин. Убеждение, что деньги, заработанные завтра будут стоить меньше, чем сегодня, приостанавливает инвестиции; убеждение, что товары, купленные завтра, будут дешевле, чем товары, купленные сегодня, также приостанавливает потребление. Центробанки больше не могут устанавливать достаточно низкую процентную ставку, чтобы восстановить спрос. Заработная плата, доходы и налоговые поступления подрывают способность домашних хозяйств, предприятий и правительств оплачивать долги, которые будут становиться более обременительными из-за дефляции.

Так же авторами, в одном из разделов статьи, были приведены несколько примеров пагубного влияния дефляции на экономику конкретных стран, таких как США и Япония.

Первым примером послужила великая депрессия в Штатах, когда цены в стране упали более чем на 50%. Сильнее всего «пострадали» цены на хлопок, который, в свою очередь, являлся главным экспортируемым товаром.

Вторым хорошим примером, по мнению авторов, является период дефляции в Японии. Начался он в конце 20-го века и причинами этому послужили жесткие денежно-кредитные условия, упавшие цены на активы, несостоятельные компании: банки занимали компаниям и частным лицам, которые инвестировали в недвижимость, и когда стоимость недвижимости упала, эти кредиты не могли быть выплачены. Также имела место быть импортная дефляция: Япония импортировала недорогие потребительские товары Китая и других стран (из-за низкой заработной платы и быстрого роста в этих странах), многие из которых достигли минимальной стоимости в начале 2000-х годов. Таким образом, цены на импортные продукты снижаются. Отечественные производители должны были соответствовать этим ценам, чтобы оставаться конкурентоспособными. Это снизило цены на многие вещи в экономике, и, таким образом, произошла дефляция.

Самый тревожный эффект низкой инфляции, отмечают авторы, остается на денежно-кредитной политике. Центральные банки стимулируют расходы за счет снижения реальной процентной ставки, которая рассчитывается путем вычитания из номинальной процентной ставки инфляции. Это повышает инвестиции и препятствует экономии, сокращая разрыв выпуска.

Подводя итоги, авторы предлагают некоторые возможные методы по снижению уровня дефляции в экономике. Они делают упор на увеличение кредитов, повышение ключевой процентной ставки, повышение налогов и умеренное увеличение денежной массы.

II. «Дефляция и экономический рост (Раквиашвили А. А.)

В работе «Инфляция и экономический рост» [4] Александр Александрович Раквиашвили исследует последствия дефляции. Он задается вопросом: действительно ли они так опасны, как принято сейчас считать в современной экономической теории. Важно заранее обозначить тот факт, что большинство доводов автора применимы только в ситуации с фиксированной денежной массой.

Одно из главных отрицательных последствий снижения общего уровня цен, по мнению автора, есть вероятность возникновения спирали «спад- снижение цен». Причиной этого явления считается чрезмерная жесткость заработной платы, которая также искусственно стимулируется государством. Данные обстоятельства сильно затрудняют грамотную реакцию предпринимателей в ситуации увеличения ценности денег, из чего Александр Александрович делает вывод, о несовместимости дефляции с современной экономической моделью.

Раквиашвили делит концепции, в которых рассматривается попытка забрать у государства право управлять «печатным станком», на два типа: «Частные деньги» Ф. Хаека[6] и «Золотой стандарт» М. Ротбарда[5]. По Хаеку следует сделать деньги обычным коммерческим товаром. Ротбард же предлагает обеспечить все государственные банкноты необходимым эквивалентом золота. Раквиашвили указывает на минусы данных моделей, не отвечая на вопрос, как он хочет добиться фиксированной денежной массы.

В статье упоминается о необходимости различать два типа дефляции (различаемые по их происхождению). Первая случается в следствие кризиса, вызванного расширением денежной массы. Вторая же наблюдается в экономике с фиксированной массой денег. В первой ситуации дефляция сопровождается неприятными побочными эффектами, хотя автор полагает, что причиной выступает предшествующая ей инфляция денег.

Второй тип процесса, обратного инфляции, представляется Раквиашвили не только безвредным, но и даже полезным. Он заявляет, что исходя из работы Bordo M. D., Filardo A. J. [1], можно утверждать, что один из самых быстрых периодов экономического развития девятнадцатого века был достигнут при постоянной дефляции. Имеется ввиду период 1880 по 1896 год в США. Основываясь на различной статистике, Александр Александрович показывает, как могут сочетаться экономический рост и дефляция, даже несмотря на наличие

картельных сговоров. Здесь автор утверждает во мнении, что сама по себе дефляция не является опасной для экономики в целом.

Вызвать обратный инфляционный процесс также может увеличение ВВП при фиксированной денежной массе. Эта дефляция видится автору самой полезной из всех. Он приводит четыре возможных последствия такой ситуации. Первое – перестанет быть характерен стремительный рост потребления. Раквиашвили видит в этом защиту от кризисов неплатежей, ликвидности и «пузырей». Второе – это резкий спад инвестиций. Не будет необходимости вкладывать свои деньги в различные проекты под угрозой их обесценивания. Несмотря на это, автор утверждает, что рынок инвестиций стабилизируется и станет более надежным (инвестиции будут более обдуманными). Третий пункт – изменение отношений работника и работодателя. Сейчас наблюдается медленное повышение заработной платы, что выгодно фирме. В нашем случае будет наблюдаться наоборот, снижение заработной платы, что приведет к снижению темпа роста ВВП. Четвертое и самое главное по мнению автора – Снижение вероятностей кризиса и темпов роста экономики.

В качестве вывода, Раквиашвили соглашается с высокой опасностью краткосрочной дефляции. Однако, автор предполагает, что большинство изменений, которые влечет за собой дефляция, в долгосрочном периоде в целом скажутся положительно на мировой экономике. Более того, он полагает, что эти последствия могут способствовать ее обратному процессу (то есть инфляции). К тому же, в статье особо выделен тезис, что денежную систему необходимо освободить от любого контроля.

Заключение.

У авторов проанализированных статей имеются схожие точки зрения по этому вопросу. Все однозначно говорят об очевидных последствиях дефляции для экономики конкретных стран и мирового рынка в целом: падение цен, снижение количества занятого населения, увеличение сбережений в ожидании еще большего падения цен. По их мнению, все эти условия притормозят развитие экономики как одной страны, так и всего мира в целом. Несмотря на это, Раквиашвили утверждает, что в некоторых «идеальных» системах дефляция может быть крайне полезна.

Однако можно выделить определенные особенности в статьях каждого автора. Например, в статье «Дефляция и экономический рост» (Раквиашвили А. А) автор приводит два вида дефляции: происходящей во время кризиса, в связи с расширением денежной массы. Второй тип наблюдается в экономике с фиксированной денежной массой. Именно в данной ситуации автор видит общий тренд изменений сугубо положительным.

Таким образом, мнения авторов по этому вопросу в большинстве своем сходятся, за исключением редких отхождений.

Список литературы

1. Bordo M. D., Filardo A. J. Deflation in a historical perspective. 2005. 87 p. <http://www.bis.org/>
2. Tom Brown and Tim Grollman. The dangers of deflation // The economist. Washington: DC, 2014. – 364 p. P. 120-127.
3. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005. 395 с.
4. Раквиашвили А. А. Дефляция и Экономический рост // Вестник финансовой академии. 2010. Т. 55, №4. С. 33- 37.
5. Ротбард М. История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны / Челябинск: Социум, 2009.
6. Хайек Ф. Частные деньги // Институт Национальной Модели Экономики, 1996. www.libertarium.ru

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Кондратенко К.Д.

Введение.

Известно, что рыночной экономике свойственна цикличность. Цикличность экономики – это периодические колебания роста и сокращения производства. Цикл состоит из четырех периодов, которые называются фазами. Разные экономисты называли их по-разному, но суть их такова:

Первая фаза – рост производства. Вторая фаза – пик подъема. Третья фаза – уменьшение роста производства. И, наконец, четвертая фаза – нижняя граница спада – так называемый кризис.

Кризис – это изменение негативное, глубокое и часто неожиданное, но одновременно несущее в себе новые возможности для развития. Кризис открывает то, что в нормальной ситуации остается без внимания, незамеченным, приводит в движение силы, способствующие дальнейшему «выздоровлению» и развитию.

Основная функция кризиса – разрушение элементов, которые наименее устойчивы и слабы, они «не способны к борьбе». Кризис делает систему простой, но более жизнеспособной.

В экономике кризис разрушает наименее целесообразные предприятия, которые не готовы долго, уверенно и эффективно продолжать свою деятельность в сфере, отбрасывает устаревшие формы производства, формы организации предприятий в пользу наиболее современных и приспособленных к новым реалиям.

Финансовый кризис – это реальность сегодняшнего дня. Мировая экономика преодолевает очень сложный экономический период. В своей работе я постаралась описать 3 определения финансового кризиса, которые были даны в работах отечественных и зарубежных ученых-экономистов.

I. Systemic Banking Crises: A New Database (Luc Laeven and Fabian Valencia)

Авторы данной книги также склоняются к мнению, что к определению «финансового кризиса» нет единого подхода. Они считают, что, чтобы начать работать с этим понятием, нужно сначала дать ему определение. Для того чтобы объяснить Свое определение процесса, выделена часть главы.

В их определении предполагается, что в финансовом секторе страны имеются неплатежи, а финансовые институты и корпорации не в состоянии оплатить контракты вовремя и сталкиваются с огромными трудностями во время этого процесса. Как результат всех событий весь (или большая часть) капитала банковской системы исчерпан, количество неоплаченных ссуд резко возрастает. При сравнении цен на активы до и во время кризиса, то во втором случае цены скорее всего будут ниже. Таким образом, кризис может сопровождаться снижением цен на активы; резким возрастанием реальной процентной ставки; замедлением или реверсированием потоков капитала.

Авторы, используя данное определение, которое, по их мнению, сочетает количественные данные с какой-то субъективной оценкой ситуации, могут идентифицировать год начала кризиса по всему миру с 1970.

Подводя итоги, авторы, опираясь на вышеописанное определение «финансового кризиса» в их понимании, смогли идентифицировать 124 финансовых кризисов в период 1970-2007. Этот список обновленный, корректный и является расширенной версией Caprio и Klingebiel (1996) и Caprio, Klingebiel, Laeven, и Noguera (2005). В него входят начальный год каждого кризиса, также краткая информация по каждому кризису, включающая валовые бюджетные затраты (процент от ВВП), потерю выхода (процент от ВВП) и другие понятия.

II. О финансовом кризисе и его экономических последствиях (Ясин Е. Г.). Сущность, причины и последствия возникновения кризисных ситуаций в России (Шипович Л. Ю.).

Что же такое финансовый кризис? Рассмотрим две статьи русских экономистов, описывающих финансовый кризис в России.

Во-первых, невозможно дать точное определение существительному «кризис», которое будет устраивать всех, но для каждого человека кризис – это нечто, связанное с катаклизмом или катастрофой. Он бывает природный, человеческий, но главная задача нашего исследования понять именно финансовый кризис. К основной функции кризиса относится, конечно же, разрушение тех элементов, которые нежизнеспособны и неустойчивы. В борьбе с финансовым кризисом могут помочь инновации и государство. Первые способны обеспечить конкурентоспособность продукции, если повысить ее технический уровень, а также понизить издержки, а государство разрабатывает антикризисные программы, которые способны вернуть экономику «к жизни». Разработка таких программ производится на основе бюджетной поддержке страны. Л. Ю. Шипович предоставляет последовательность действий при прогнозировании финансового кризиса:

- определение целей и временных пределов прогнозирования кризисов;
- понимание причин возникновения, сущности и характера данного кризиса;
- определение устаревших и, наоборот, перспективных элементов системы и идентификации ядра будущей системы;
- установление поля действия кризиса;
- изучение внешних факторов развертывания будущего кризиса, взаимодействие циклов, их синхронизации и резонансного влияния;
- рассмотрение путей выхода из кризиса, анализ нескольких вариантов выхода из кризиса для разных условий, один из них принимается как основной;
- распознавание ошибок в прогнозе, чтобы вовремя внести коррективы, отреагировать на ранее не известные факторы;
- анализ уроков кризиса.

Спустя какое-то время, кризис минует, очищая экономику от ненужного шлама, которая опять начинает динамично развиваться.

Во-вторых, перейдём к кризисным ситуациям в России.

Первый кризис, который стоит рассмотреть, произошёл в 1990-ых годах в России. По мнению профессора Ясина Е.Г. кризис был выражен в девальвации рубля в 2,5-3 раза, потом в дефолте по внутреннему долгу, моратории на обязательства российских банков- резидентов перед нерезидентами. Финансовый кризис привёл к инфляции, банкротству и малого, и среднего бизнеса, также некоторых банков, снизился уровень жизни населения. С другой стороны, отмечает Ясин, девальвация способствовала развитию бизнеса, который бы основан на экспорте или который конкурировал с импортом. Кризис привел к равновесию платежного баланса, из-за падения курса рубля в 4.5 раза. ВВП стало расти из-за выделенных средств промышленности правительством из кредита МВФ.

Далее, мировой кризис, который начался в 2008 году, негативно сказался на экономике России, она была лишена иностранных инвестиций и высоких цен на нефть. В середине 2008 года отток капитала составил около 50 млрд долл. Финансовый кризис вывел наружу все проблемы экономики страны, такие как слабый финансовый рынок, чрезмерная сырьевая ориентация экономики в целом, развитие конкурентной среды.

Шипович отмечала, что главной задачей Российской экономики является ее модернизация. Когда при планировании антикризисных мер было сделано около трех ошибок. Изначально был поставлен неверный диагноз, кризис рассматривался как краткосрочный и финансовый, в то время как он был структурным и длительным. Также, неверно был выбран главный объект, к которому были предложены антикризисные меры, это- финансовый рынок и банковская система. В- третьих, упор был сделан на административные меры, хотя следовало использовать рыночные механизмы. Административные меры оказались малоэффективными и расточительными из-за отсутствия стратегического плана и норм ответственности. Были предложены Шипович некоторые пути выхода из экономического кризиса:

Улучшить предпринимательский климат, снизить административные функции государственного аппарата, уменьшить расходы на его содержание;

Пересмотреть внешнеэкономическую политику страны, начать кредитование экспорта российской конечной продукции, софинансировать импорт зарубежных технологий;

Обеспечить устойчивость российского рубля;

Заключение

В своей работе я постаралась отобразить различные взгляды на понимание “финансового кризиса”. Проанализировав 3 источника, я пришла к выводу, что разные профессора, экономисты дают разные определения этого словосочетания, но смысл его сохраняется. Кризис - это разрушение, в большинстве случаев неожиданное явление, которое не всегда имеет отрицательный характер. У данного явления есть как отрицательные, так и положительные стороны. Финансовый кризис разрушает все самые неустойчивые и ненадежные системы, давая возможность внести изменения и создать более благоприятные условия для развития экономики.

Список литературы

1. Шипович Л.Ю. Сущность, причины и последствия возникновения кризисных ситуаций в России // Вестник Челябинского государственного университета. Челябинск. 2010. № 6. С. 16-19.
2. Ясин Е.Г. О финансовом кризисе и его экономических и политических последствиях // Экономический журнал ВШЭ. Москва. 1998. Т. 2. №3. С. 303-307.
3. Systemic Banking Crises: A New Database / Ed. by L. Laeven, F. Valencia. International Monetary Fund, 2008. 79 p.

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ И ТРУДНОСТИ ИХ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Смолко В.В.

Северо-Кавказский федеральный университет, г.Ставрополь

Банковское дело занимает одно из самых важных позиций в современном экономическом мире. Оно необходимо для торговли и промышленности, а также это одна из самых больших отраслей коммерции. Хотя банковское дело существует в той или иной форме с довольно ранних времен, современная банковская система имеет недавнее происхождение. Банки в развивающихся странах должны играть активную роль. Экономическое развитие в значительной степени зависит от ресурсов и изобретательности банковской системы. Она должна отвечать на разнообразные экономические потребности развивающихся стран. Такое учреждение, как банковская система, затрагивает жизнь миллионов людей, имеет большое социальное назначение и должно служить национальным приоритетам и целям. Хорошо развитая банковская система обеспечивает прочную и долговечную основу экономики любой страны. Именно поэтому инвестиционная деятельность банков играет главную роль в банковской деятельности и определяет актуальность статьи.

Когда мы говорим об инвестициях и инвестиционной банковской деятельности, мы говорим в первую очередь об управлении бизнесом и финансами. Инвестиционный банкинг – это определенная банковская система, которая позволяет клиентам вкладывать свои деньги прямо или косвенно, чтобы помочь компаниям, правительству и отдельным лицам для сбора средств с помощью продажи облигаций, продажи ценных бумаг, слияния, приобретения и выдачи в IPO.

Инвестиции банка имеют свое собственное экономическое содержание. Инвестиционная деятельность банка в микроэкономическом аспекте может быть рассмотрена в качестве деятельности, в которой он выступает инвестором, вкладывая ресурсы в формирование или получение реальных активов и приобретение финансовых инструментов с целью извлечения дохода.

Инвестиционно-банковские услуги в России появились в 1992 - 1993 годы. Во многом это было связано с эмиссией государственных ценных бумаг, в первую очередь государственных казначейских облигаций, и не сильно отличалось от деятельности российских дилеров. Инвестиционные банки совершают свои операции в основном в финансовом секторе, что в конечном итоге приводит к преобразованию рынков и способствует более эффективному развитию экономики. Инвестиционные банки кредитуют венчурные проекты, предлагают ценные бумаги инвесторам, организуют процессы слияния и поглощений, а также приобретают возможность управления ими на заемные средства. Все это приводит к прогрессивному развитию производства и экономического роста страны. Инвестиционные банки ориентированы на компании с долгосрочными планами развития. Предложение ценных бумаг находится в центре деятельности любого инвестиционного банка. Инвестиционный банк не только готовит необходимые документы для регистрации, выпуска и размещения ценных бумаг, но также он должен принимать активное участие в выборе оптимального момента для выпуска акций и облигаций на рынке, определения его основных сегментов для их маркетинга и поиска потенциальных инвесторов. У компаний - эмитентов всегда есть возможность найти партнеров среди инвестиционных банков. Их выбор осложняется тем, что условия и предложения различных банков существенно различаются. Большое значение в этом случае имеет репутация и эффективность публичных предложений, в которых он участвовал. Условия работы инвестиционных банков определяются многими факторами и может изменяться в зависимости от каждого конкретного клиента.

Инвестиционно-банковские услуги имеют широкие границы и обычно реализуются, когда условия являются благоприятными. В России, по нескольким причинам предложение ценных бумаг является бесперспективным, и, следовательно, способность инвестиционных банков привлекать средства международных инвесторов трудно переоценить. Инвестиционные банки ведут агрессивную политику в создании иностранных представительств и филиалов в других странах. Глобализация деятельности - одна из важнейших областей современной стратегии инвестиционных банков.

Инвестиционные банки предоставляют необходимую поддержку корпорациям, принимающим решения о необходимости слияний и поглощений (M&A). Необходимо подчеркнуть возрастающую роль российских инвестиционных банков в этом процессе, в соответствии с необходимостью удовлетворения растущих потребностей объема и процветания российского рынка M&A.[1]

В 2015 году, банковский сектор ожидает реструктуризация долгов со стороны крупных компаний и ухудшение портфелей розничных игроков. Прогноз развития ключевых сегментов банковского рынка - изменение приоритетов.

Прогноз развития банковского сектора исходит из замедления роста реального ВВП на 0,5 до 1% в 2014-2015 гг., уровня инфляции в 7-7,5%, и среднегодовой обменный курс валюты с 36 до 36,5 рублей за доллар.

Ужесточение политики Центрального банка на рынке банковских услуг в условиях экономического кризиса привело к сокращению игроков, в первую очередь за счет банков с частным капиталом. На их финансовую устойчивость влияют и геополитическая ситуация. Ограничения на внешних рынках и рост стоимости заемных средств вынудил банкиров задуматься о том, как поддерживать ликвидность. Эксперты прогнозируют, что в ближайшее время банки должны будут изменить приоритеты развития.

По наблюдениям участников рынка, в настоящее время значительно возрастают запросы на реструктуризацию задолженности, а также увеличение объемов кредитования крупного бизнеса. Тем не менее, по оценкам экспертов, это краткосрочный тренд вызван санкциями по отношению к России.

Если последовательность действий во время банковского кризиса участники рынка уже разработали на примере кризиса 2008 года и 2014 года, что делать в условиях санкций, некоторые участники рынка еще не знают. Одной из основных проблем может быть паника на рынке.

В этой ситуации, банки будут вынуждены искать новые средства реализации стратегии и реформирования ресурсной базы.

Экономическое развитие, в частности, в банковском секторе, имеет прямое влияние на потребительское поведение россиян. По наблюдениям экспертов, сегодня люди реже обращаются за кредитами в банки, так как задумываются о безопасности собственного трудоустройства и выплате долга при потере или смены работы. Уменьшение объемов розничного кредитования также связано с ужесточением требований банков к заемщикам.

По мнению экспертов, в 2015 году логично ожидать замедления рынка кредитования и увеличение притоков вкладов. Если геополитическая ситуация не изменится к лучшему, в условиях строгого регулирования и усиления контроля за операциями и снижения доступа частных банков к дешевым деньгам на зарубежных рынках заемщиков, банки будут вынуждены активнее работать на внутреннем рынке и свести к минимуму деятельность с высоким риском. [3]

С экономической точки зрения, 2015 г. будет не менее трудным, чем 2014, считают эксперты. Нынешняя ситуация является началом сложного процесса адаптации российской экономики к новым вызовам - цена нефти, судя по словам представителей ОПЕК может оставаться низкой в течение длительного времени, кредиты станут менее доступными в связи с изменением ставки рефинансирования, резкое падение рубля в октябре-ноябре 2014 вызвало новый виток инфляции в 2015 г. Кроме того, изменения геополитической ситуации по-прежнему будет иметь сильное влияние на настроения инвесторов.

Таким образом, инвестиционный банкинг помогает стимулировать экономику коммерческой части общества и создавать больше возможностей для всех слоев общества для привлечения капитала и получения прибыли. Он также способствует укреплению финансовой безопасности общества противостоять возможной рецессии, но чтобы выполнять поставленные задачи банковская система должна оставаться стабильной перед возможными рисками. В настоящее время в связи с нестабильной политической и экономической ситуацией в стране инвестиционный банкинг столкнется с трудностями развития и выживания, но при правильной политике многие банки смогут пережить данный кризис.

Список литературы

1. Joshua Rosenbaum , Joshua Pearl, Joshua Harris , Joseph R. Perella «Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions », 2013;
2. Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году;
3. [Электронный ресурс]// газета «Коммерсантъ» URL: <http://www.kommersant.ru/>

СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

КОМПЛЕКС ФАКТОРОВ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Попов А.В., Плотников А.Н., Плотников Д.А.

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

На сегодняшний день в связи с ухудшением внешней политической ситуации, нестабильностью в экономике, многие российские предприятия находятся в условиях ужесточившейся конкуренции [1]. Современная рыночная тенденция характеризуется снижением объема внешних инвестиций, а также срывом договоренностей по сотрудничеству с зарубежными странами. Данные обстоятельства крайне негативно отражаются на развитии инновационного потенциала Российской Федерации.

Цель данной статьи заключается в изучении системы инвестирования инновационной деятельности предприятия, как основы реализации инновационных проектов, в рамках изменившейся рыночной и политической обстановке.

В современной научной литературе процесс привлечения средств инвесторов для реализации крупных инноваций в рамках одного предприятия характеризуется как «система инвестирования инновационной деятельности предприятий». Под системой понимается взаимодействие большого количества инвестиционных институтов, организационно-экономических элементов и ресурсов, с использованием определенного инструментария способствующего эффективному осуществлению инновационных процессов предприятий [2].

По нашему авторскому мнению, подход к определению сущности системы инвестирования инновационной деятельности предприятий состоит в рассмотрении комплекса факторов: адаптивных, синергитических, трансфера и аккумуляции инновационных ресурсов, которые объединены в систему с помощью метода аллокации.

В рамках предложенного многофакторного подхода, предполагается рассматривать процесс инвестирования инновационной деятельности в рамках следующих составляющих:

1) Как совокупность экономических институтов и субъектов, деятельность которых направлено на реализацию краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных инвестиционных ресурсов, создание инновационной продукции. Где системообразующим элементом является государство [3].

2) как комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых экономических систем, обеспечивающих инвестирование инновационного процесса предприятий и их видов деятельности. В данном подходе основой является - интегративный характер взаимодействий.

3) как систему отношений между элементами инвестиционной, инновационной и экономической сфер. Цель подхода заключается в формировании эффективной отечественной инновационной системы.

В рамках многофакторного подхода изучения системы инвестирования инновационной деятельности, авторами предлагается выделить следующие элементы системы [4] (рисунок 1):

- ✓ объем и механизм управления инвестиционными ресурсами для обеспечения наиболее эффективного их использования;
- ✓ объекты и субъекты инвестиционной деятельности, механизм инвестирования средств и их аккумуляции в инновационные проекты, методы и источники мобилизации инвестиций;
- ✓ цели, функции, принципы инвестирования;
- ✓ аспекты, обуславливающие возможность достижения поставленных целей и задач;



Рис.1. Элементы системы инвестирования инновационной деятельности предприятий

В рамках предложенного подхода, авторами исследования был изучен аппарат функционирования системы инвестирования инновационной деятельности предприятия [5]. Данный функциональный аппарат должен быть разделен на две основные группы: базовые функции (информационная, распределительная, аллокационная, аккумулятивная) а также специализированных функциях (прогнозирование, стимулирование, управление рисками).

По нашему авторскому мнению, функции системы инвестирования инновационной деятельности должны быть представлены в трех блоках: экономическом, общегосударственном и частном (рисунок 2)

В рамках экономического блока предполагается финансирование технологии эффективного экономического развития: создании инновационной продукции, расширении рынков сбыта, удовлетворения спроса на инновационную продукцию [6].

Система инвестирования общегосударственного блока направленно на обеспечение условий расширенного воспроизводства инновационной продукции и услуг, создании благоприятных возможностей развития инновационной сферы [7].

Частный блок системы инвестирования инновационной деятельности включает мероприятия направленные на преумножении капитала инвестора [8].

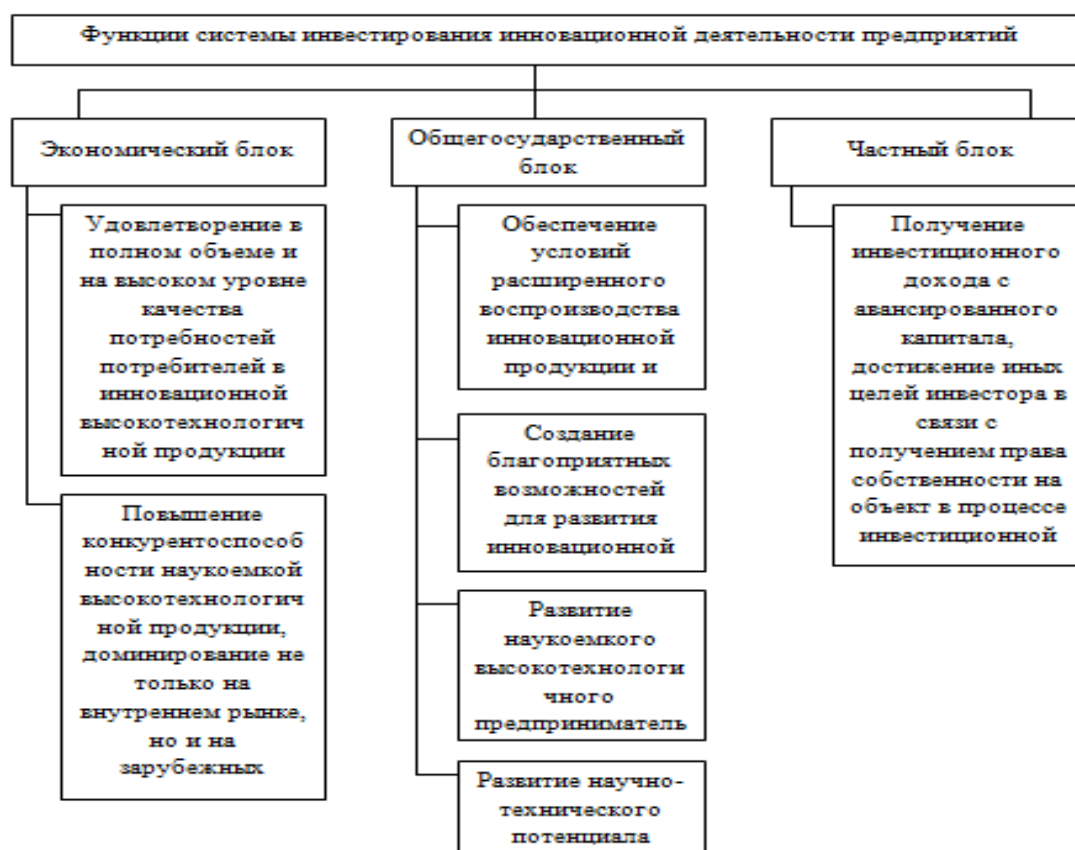


Рис.2. Функции системы инвестирования инновационной деятельности предприятий

Таким образом, система инвестирования инновационной деятельности является сложным и многофакторным понятием.

В результате проведенного анализа авторами была изучена система инвестирования инновационной деятельности в рамках многофакторного подхода. По результатам исследования были выявлены составляющие элементы и функциональный аппарат системы инвестирования инноваций, разделенный на экономическую, общегосударственную и частную сферу.

Результаты проведенного исследования являются актуальными для дальнейшего изучения системы инвестирования инновационной деятельности, определения критериев эффективности системы, концепции развития системы.

Конечной целью совершенствования системы инвестиционной деятельности является разработка данного аппарата в рамках общероссийского инновационного пространства, способного учесть потребности государства, предприятий и общества. В рамках которой, применение системы инвестирования инновационной деятельности позволит обеспечить финансирование инновационных проектов путем привлечение средств внутренних и внешних инвесторов, управление денежными поступлениями и обеспечение реализации проектов в условиях кризиса или негативной политической обстановке.

Список литературы

1. Акчурин А.И., Плотников А.Н., Плотников Д.А. Формирование механизма интегральной оценки в системе управления инновационными проектами // Вестник СГТУ – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2014 – №1 (74). – С. 157-167
2. Волкова М.В., Плотников А.Н. Плотников Д.А. Модели венчурного инвестирования и организационные схемы их функционирования //Инновационная деятельность – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2013 – № 2 (25) – С.75-87.
3. Плотников Д.А. Использование инновационного менеджмента на малых предприятиях // Современные проблемы экономической теории и практики – Уфа: Уфимский государственный нефтяной технический университет, 2004 – С. 203-208.
4. Плотников Д.А., Атоян В.Р. Развитие венчурного бизнеса в России // Проблемы совершенствования инвестиционно-строительной деятельности предприятия – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2003 – С.4-13.

5. Плотников А.Н, Плотников Д.А., Поляков А.В. Инновационная активность малого бизнеса // Актуальные проблемы экономики и менеджмента – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2015 – №1 (05) – С. 50-56
6. Попов А.В., Плотников А.Н, Плотников Д.А. Развитие методов классификации рисков инновационного проекта // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности – Уфа: Изд-во “Аэтерна”, 2015 - С. 260-263
7. Плотников Д.А., Плотников А.Н. Экономическая безопасность Российской Федерации и ее банковской сферы // Атояновские чтения – Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 2014 – №1 – С. 54-63
8. Теоретико-методологические основы развития системы венчурного инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне / М.В. Волкова, А.Н. Плотников, Д.А. Плотников. – М.: Изд-во «КУБиК», 2014. 176 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сергиенко Л.В.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, кафедра «Общий менеджмент», г.Москва

Применяемый на практике организационно - экономический механизм управления современной инновационной деятельностью будет эффективным только в том случае, если он обеспечит наиболее гармоничное сочетание целей, потребностей и интересов всех заинтересованных сторон в осуществлении данной деятельности в условиях динамично и непредсказуемо изменяющейся социально - экономической ситуации ведения бизнеса. Апробированный опыт свидетельствует[2], что это практически возможно, если будет своевременно сформирован и задействован инновационный рычаг. Таковым является экономический механизм, имеющий свою специфику, которая состоит в следующем:

- в основе его построения лежит системное взаимодействие инновационнообразующих факторов;
- основная цель его применения - преобразование относительно небольших затрат в инновационной сфере деятельности в значительно больший по своим масштабам социально – экономический эффект, как на уровне государства, так и на уровне регионов, отдельных компаний. При этом наибольшую скорость подобной трансформации может обеспечить рычаг, построенный в виде мультипликатора.

Эффект мультипликации достигается за счет аккумуляирования потоков нововведений, исходящих от их инициаторов. Сам процесс аккумуляирования начинается с менее зрелых фаз развития инноваций, через прохождение стадий их приспособления к массовому распространению, дающему наибольший экономический эффект, до более зрелых форм их развития [4].

Апробированный алгоритм построения такого мультипликатора на примере управления инновационным процессом в промышленности следующий.

Первый шаг - установление масштаба эффекта мультипликации, который определяется, как интенсивностью потоков реализованных, так и готовых к реализации научно-прикладных продуктов/услуг, ориентированных на изменение объемов промышленного производства.

При этом, располагаемый масштаб эффекта мультипликации может находиться в диапазоне от минимально допустимого его значения, обеспечивающего воспроизводство существующих темпо - ритмов промышленного развития, до максимально возможного уровня, определяемого желаемыми темпами функционирования промышленного производства. С целью определения его количественного значения используют специальный интегральный показатель – индекс инновационной активности А.

Он состоит из комбинации следующих индикаторов:

- темпы промышленного развития, % (Кт);
- количество предложенных научно-прикладных продуктов/услуг, оформленных в виде заявок на изобретения, публичных демонстраций «ноу-хау», логических алгоритмов и т.п. При этом, используются натуральные единицы измерения (шт. на 100 тыс. населения (Кп));
- численность исследователей (генераторов идей) и разработчиков (трансформаторов идей в замыслы) (ед. на 100 тыс. населения (Ки));
- число организаций (самостоятельных и отдельных подразделений предприятий, занимающихся НИОКР), создающих общие и специализированные знания (шт. на 1000 промышленных фирм (Ко));
- расходы на исследования и разработки, измеряемые в процентах от ВВП (Кр);
- затраты на одного исследователя и разработчика (руб. на человека (Кз));

- количество сформированных и развиваемых научных направлений в сферах фундаментальных и прикладных исследований (шт. (Кн).

Аналитический вид индекса А представляется следующим выражением:

$$A = B_r \cdot K_t + B_n \cdot K_p + B_i \cdot K_{ii} + B_o \cdot K_o + B_p \cdot K_r + B_z \cdot K_z + B_n \cdot K_n,$$

где В – удельные веса коэффициентов (К), которые для промышленной сферы могут быть определены следующими значениями: 0,23; 0,08; 0,26; 0,1; 0,13; 0,05; 0,15.

Индекс А рассчитывается, как на весь исследуемый период, так и по отдельным временным отрезкам (например, год) анализируемого периода. Кроме того, иногда полезно рассчитать данный индекс на определенный момент времени. Техника его расчета основана на следующих этапах: первый этап – определяется нормативное значение данного показателя, характеризующее желаемый масштаб промышленной мощи; численные значения коэффициентов K_i , используемых в индексе, прогнозируются в соответствии с имеющимися в наличии ресурсами и действующими в развитых странах нормами. Следующий этап – определение величины индекса А, показывающую существующее положение дел в промышленной деятельности на данном этапе ее развития. Разница между рассчитанными индексами (нормативным и действующим) показывает требуемый масштаб эффекта мультипликации.

Второй шаг – структурирование периода жизнедеятельности мультипликатора по следующим фазам реализации:

- а) работы в резерв на накопление научно-прикладного задела;
- б) развитие действия мультипликатора до достижения необходимых масштабов эффекта;
- в) поддержание устойчивых крейсерских темпов промышленного прогресса.

Последние две фазы реализуются следующим образом: последовательно, параллельно, последовательно – параллельно. Данный выбор связан с конкретными условиями их осуществления.

Завершающий шаг – разработка программы реализации мероприятий, предусматривающимися на стадии (а). В ней необходимо предусмотреть активные упреждающие меры по предотвращению, как возможных структурных, так и циклических колебаний. В итоге необходимо смоделировать график запуска работы данного механизма, т.е. формируется основа реализации работы мультипликатора со сроками и темпами, направленных на обеспечение, как разрешения текущих проблем, так и развитие промышленности в динамике в соответствии с разработанными действиями, предусмотренными на стадии реализации шагов (б) и (в). При этом, для более гибкого и адекватного воздействия на процесс промышленного развития при осуществлении шагов (а) и (б) необходимо своевременно и в полном объеме осуществлять производство того количества товаров, работ, услуг, которое будет способствовать обеспечению устойчивого промышленного роста.

С целью решения этой задачи на этапе (а) предусматривают создание специального фонда быстрореализуемых наукоемких инноваций. Полезно провести построение адекватной системы диверсификации нововведений. Это актуально для российских компаний в силу особенностей их функционирования, ориентированного не на долгосрочное развитие научно-техническое прогресса в целом, а на отдельные направления, приоритетные, с их точки зрения, на текущий момент времени.

Инновационный мультипликатор адаптирует (самонастраивает) хозяйственную систему к потребностям общества, изменяющимся во времени, пространстве, существующей системы общественного разделения труда, а также по масштабам, качеству и скорости преобразований. Инновационный хозяйственный механизм, основанный на принципах мультипликации, способен обеспечить экономически устойчивое развитие, как промышленного производства, так и экономики в целом. В наибольшей степени этому способствует следующее обстоятельство: мероприятия, предусматривающие реализацию стадии (а), необходимо задействовать уже на стадиях подъема и стабильной работы экономики.

Общепринято, что в современных развитых странах мира прикладная научная деятельность финансируется, как правило, за счет их превращения в востребованный рыночный продукт/услугу, т.е. коммерциализации результатов научных исследований и разработок.

В советской командно – административной системе такой категории, как «коммерциализация научных результатов» не существовало, было распространено понятие «внедрение». Это существенно разные понятия. Внедрение – «силовой» прием, который заключается в том, чтобы заставить производителей использовать результаты определенной научно – исследовательской деятельности в собственной практике без ориентации их на существующие потребительские предпочтения.

В силу этого, основная проблема развития советской научно-технической сферы и всего промышленного комплекса в целом, заключалась в том, что огромное количество проведенных и коммерчески выгодных исследований, разработок никогда не были внедрены в практическую деятельность отечественных компаний. В результате этого, в стране, обладавшей мощным научно-техническим потенциалом и комплексом, выпускалась в

основном неконкурентоспособная на мировом рынке продукция. Советское ученое сообщество не было заинтересовано и, следовательно, ориентировано на то, чтобы результаты их научных исследований воплощались в форме рыночно востребованного товара/услуги. Само существование и благополучие научных организаций не зависело от практической апробации достигнутых ими результатов. Командно – административная система была основана на том, что все исследования, которые начинались, доводились «до результата, готового к внедрению» вне зависимости от их коммерческого успеха. Это не сопутствовало процессу формирования и развития наиболее гармоничного социально – экономического потенциала, как промышленного, так и общества в целом.

В современных условиях хозяйствования такой подход недопустим. Основой современной инновационной деятельности является процесс «коммерциализации» полученных, входе ее реализации, достижений.

При этом, сам процесс «коммерциализация» ориентирован на получение определенного экономического эффекта всеми заинтересованными участниками данного инновационного процесса (исследователями, производителями, инвесторами, потребителями и т.д.). В ходе его развития создается неразрывная единая интегральная цепочка, основанная на функционировании «обратной связи», «наука – производство – рынок». В этом случае исследователям, изобретателям необходимо ориентироваться на рыночные потребности и осуществлять такие разработки, которые будут восприняты и востребованы рынком и которые определяют основу будущего коммерческого успеха его участникам.

Согласно статистическим данным в современных развитых странах при достижении новым товаром/услугой рыночной доли в размере 8-10%, исследования, связанные с их разработкой и распространением завершаются. При этом, в ходе разработки, апробации и распространения нового товара/услуги одновременно осуществляется постоянный мониторинг, как рыночного потенциала, так и научно - прикладных исследований с целью поиска и выявления новых возможностей коммерциализации полезных результатов НИОКР. Если устанавливается, что новый товар/услуга не в состоянии обеспечить запланированный уровень развития на данный момент времени, то они признаются коммерчески не привлекательными и прекращают свое существование

В силу этого, важно определить всех ключевых участников инновационной деятельности, обеспечивающей ее существования на всех стадиях жизненного цикла. В одним из них относятся:

1. Крупные компании, в том числе транснациональные (ТНК), заинтересованные в инновациях для совершенствования, как своей собственной деятельности, так и выхода на рынок. Это, прежде всего, организации из стран Северной Америки, Западной Европы, некоторых государств Юго-Восточной Азии. Они ориентированы на поиск и реализацию наиболее значимых инноваций, прежде всего из сферы «новой экономики».

2. Крупные и средние компании, деятельность которых направлена на свой внутренний рынок. Наибольший интерес для них представляют инновации, доведенные до опытного или серийного производства, которым практически гарантирован 100% спрос на соответствующем рыночном пространстве. Для этих предприятий, представляющие прежде всего такие страны, как Китай, Индию, Иран и др.), ключевым моментом является возможность замещения иностранной продукции отечественным производством.

3. Венчурные компании и фонды, делающих акцент на революционных инновациях, особенно в сфере «новой экономики». Их основное требование – рынок, предъявляющий спрос на инновации, должен быть динамично развивающимся, с перспективами выхода на объемы продаж, измеряемые сотнями миллионов долларов.

4. Частные инвесторы. Интерес частного инвестора сконцентрирован прежде всего на окупаемости вложений в краткосрочной перспективе. Иногда встречаются исключения, например, так называемые «ангелы», т.е. такие инвесторы, которые начинают свою работу в венчурных инновационных проектах на ранних стадиях их существования, когда до получения конечного результата необходимо выполнить большой объем работы. Особенность их участия заключается в следующем: частные инвесторы в наибольшей степени, из всех рассмотренных участников данного процесса, заинтересованы, как в скорой отдаче вложенных собственных средств, так и в строгом тщательном контроле за их использованием.

Отметим, в некоторых странах в инновационной деятельности активно участвуют специальные банки, именующиеся как «инновационные» или «венчурные». Их деятельность представлена и на территории России. Однако, данные финансовые институты, как правило, реальной инновационной деятельностью не занимаются. Практика показывает, что их больше всего интересуют краткосрочные торговые сделки, но не научно – технические инновации, понимаемые в традиционном смысле. Одним из условий привлечения подобных учреждений к сотрудничеству является предоставление им соответствующих гарантий, как правило, в форме значительного залога, причем быстрореализуемого. Данное обстоятельство является существенным барьером, иногда непреодолимым, на пути выхода значительного числа потенциальных инноваторов на рынок.

Поэтому, всесторонняя помощь со стороны государства в создании благоприятных условий для ведения цивилизованного взаимовыгодного бизнеса может способствовать большему развитию российских компаний на инновационной основе.

5. Как и в любой рыночной сфере хозяйствования, важную роль в процессе развития инноваций играют посредники. К ним относятся специализированные агентства, всевозможные и доступные средства массовой информации, «вольные стрелки» и т.д. Процесс развития информационных технологий вносит свой существенный вклад в развитие посреднической деятельности на современном этапе. Например, в этой области активно работает международный центр технологической кооперации (МЦТК). На сайте МЦТК представлены направления и условия передачи технологий. При этом, МЦТК не является единственной организацией, осуществляющей поиск и распространение инновационных достижений в интересах других государств. Их деятельность направлена на «международный рынок» и содействует процессу накопления и распространения инноваций в интересах всего мирового хозяйственного сообщества, внося, тем самым, свой личный вклад в направления и темпы – ритмы развития научно – технического прогресса в целом. Это вполне естественная и востребованная с точки зрения развития рыночной экономики работа, поскольку в условиях обострения и глобализации конкуренции ключевым параметром научно - технологического прогресса является скорость воспроизводства инновационного цикла от научных исследований до получения результатов на практике. Поэтому, скорость использования и распространения инноваций становится важным фактором устойчивого экономического развития не только компаний, но их объединений, государств, межгосударственных союзов на современном этапе. И посредническая деятельность вносит свой вклад в осуществлении данного процесса.

Изменение условий хозяйствования также способствует процессу трансформации требований к осуществлению инновационной деятельности, в частности, в сфере менеджмента. Возникает проблема формирования такого организационно – экономического механизма управления, который способствовал бы обеспечению максимально взаимовыгодного сотрудничества со стороны всех заинтересованных сторон данного процесса.

Список литературы

1. Гольдштейн Г.Я., Инновационный менеджмент, учебное пособие, ТРТУ, 2006
2. Инновационный менеджмент, М, «Экономика», 2010
3. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов, под ред. С.Д.Ильенковой, М, 2007
4. Коновалов В.М., Инновационная сага, М., 2010
5. По материалам: Donald G. Marguis, The Anatomy of Successful Innovation / Анатомия успешной инновации/ 2010-2011. Перевод, обработка А. Сенин.
6. По материалам статьи А.Дагаева, Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики управления, №5, 2009
7. Шеко П., Инновационный хозяйственный механизм // Проблемы теории и практики управления №2, 200

РАЗВИТИЕ ИГРОТЕХНИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ: ИМИТАЦИОННАЯ ИГРА «КАРМА»

Жолобов А.А.

Сеть фитнес клубов «Fitness House»

Постановка проблемы. Рассматривая деятельность руководителей предприятий в различные периоды ее существования можно найти моменты, когда они вынуждены обращаться за помощью к специалистам других фирм, например – консалтинговые. Многие руководители осознают тот факт, что человеку-наблюдателю, находящемуся вне ситуации, проще разобраться в появившейся проблеме. А учитывая, что услуги сторонних специалистов стоят финансовых затрат, не многие идут на этот шаг, от чего возникает риск попадания предприятия в критическую ситуацию. Анализ этих фактов позволил обратиться к разработке имитационной игры «Карма», которая направлена на исследование и систематизацию возможных проблем функционирования типового предприятия, с акцентом на ключевые аспекты взаимодействия его руководства и работников в течение определенного периода времени.

Распределение времени в процессе проведения игры: 1й этап игры – 15 мин.; 2й этап игры – 10 мин.; 3й этап игры – 10 мин.; 4й этап игры – 5 мин.; 5й этап игры – 10 мин.; 6й этап игры – 40 мин.; 7й этап игры – 15 мин. Итого: 105 мин.

Задачи игры:

- 1) командообразование;
- 2) развитие логических и творческих способностей участников;
- 3) развитие внимательности;
- 4) раскрыть необходимость работы с персоналом предприятия вне рабочего времени.

Этапы игры.

1. Раскрытие тренером основного события, действующих лиц и их карму. При этом тренер должен написать на доске для лучшего понимания участниками игры: действующие лица, величину денежного вознаграждения, которую можно получить за консультацию по каждому действующему лицу; следствие кармы у каждого персонажа. В заключение данного этапа предполагаются ответы тренера на вопросы от участников.

2. Распределение ролей среди участников игры. Пять наиболее артистичных людей назначаются для имитации ситуации, а остальных – экспертами. При этом у первой пятерки будут четко прописаны роли взаимодействия друг с другом, а остальные действуют по своему усмотрению, но, не имея право общаться и что-либо дополнительно узнавать у 1й группы «актеров». Тренер раздает экспертам листы бумаги, на которых описаны факты из жизни о каждом из этих сотрудников. А также обращает внимание на то, что эти факты вам предоставляет директор предприятия, поэтому что-то из них может вам не понадобится и сбить с толку, а что-то очень важное не было раскрыто. Причина кармы находится у каждого в детстве, которая проявилась после солнечного затмения. После этого он дает возможность задать вопросы. Затем собирает «актеров» и выходит вместе с ними из помещения.

3 Тренер распределяет роли среди участников имитации, объясняет действия и все вместе стараются разыграть сценку (описана ниже).

При этом тренер полностью не раскрывает причину их поведения, а только лишь указывает на проблему. После того как каждый усвоил свою роль и последовательность действий, вся команда возвращается в помещение к остальным участникам игры.

4. Тренер просит экспертов отложить все бумаги в сторону и внимательно ознакомиться с визуальной частью ситуации, т.е. просмотреть подготовленную сценку. Приглашает актеров выйти перед остальными участниками и начинает разыгрывание ролей, при этом старается все внешние (не указанные сотрудниками) условия прокомментировать. Например, тренер говорит: «Мы сейчас видим раннее утро в доме у руководителя отдела производства с его женой». После чего 2 «актера» показывают сцену.

5. Далее тренер просит сесть «актеров» за один стол, отдельный от экспертов и раздает им картинки (тренер должен заранее подготовить их). В свою очередь картинки стараются передать смысл того, что написано на бумаге у экспертов (факты), либо по решению тренера можно добавить какие-либо факты, каких нет у другой команды. Картинки – это воспоминания каждого из сотрудников, которыми он может делиться с товарищами по команде. Тренер предлагает «актерам» тоже найти причину кармы каждого сотрудника, при этом указывает всем участникам игры на то, что, если «актер» найдет быстрее причину, то и деньги заберет он. Допустимо взаимодействие в команде, но нельзя общаться с другой. Тренер отвечает на появившиеся технические вопросы участников.

6. Предоставляется время для принятия решения всем командам. После чего тренер запрашивает обратную связь от участников и отвечает на вопросы по поводу поиска причины кармы, если считает необходимым и уместным. Возможно сделать ограничения по количеству попыток правильного ответа, например: 5 по каждому сотруднику. Если один из участников игры находит причину проблемы по любому из сотрудников, то он пишет на отдельном листе тренеру и если все верно, то причина озвучивается, и указанная сумма за этого человека больше не разыгрывается, а передается нашедшему. Игра продолжается до тех пор, пока не будут раскрыты причины кармы всех сотрудников. При этом, если участники зашли в тупик, то тренер может выдать подсказку, но тогда сумма денег за поиск причины уменьшается на 70%. На поиск причины командам дается ограниченное время и зависящее от сложности поиска причины. Например: на поиск причины кармы дизайнера выделяется 7 минут, а на поиск руководителя – 12 минут. Если за это время участники не успевают, то поиск прекращается, тренер называет правильный ответ и просит переходить к следующему сотруднику.

7. По окончании игры тренер подводит итоги и указывает победителей.

Содержание игры. Карма («причина-следствие, воздаяние», «дело, действие, труд») — одно из центральных понятий в индийских религиях и философии, вселенский причинно-следственный закон, согласно

которому праведные или греховные действия человека определяют его судьбу, испытываемые им страдания или наслаждения.

Основное событие игры. Две недели назад произошло солнечное затмение. После чего генеральный директор предприятия по производству свечей начал замечать, что количество и качество производимой продукции резко стало уменьшаться. Проанализировав ситуацию, он приходит к выводу, что необходимо нанять какого-либо психолога, который поможет решить проблему. Для более быстрого решения задачи пообещал награду в 100 000 рублей, но в процентном соотношении за выявление проблем у каждого сотрудника. Всего директор видит 5 сотрудников, мешающих процессу работы, но являющихся первоклассными специалистами с высоким опытом работы. Распределение суммы денег последовало следующее: руководитель отдела – 40 000 р.; повар – 25 000 р.; менеджер по продажам – 15 000 р.; дизайнер – 10 000 р.; старший технолог – 10 000 р.

Действующие лица: руководитель отделом производства, он же руководитель, он же муж; его жена – повар в кафе при предприятии; подруга жены – менеджер по продажам; дизайнер – разработчик дизайна продукции; технолог – работает на производстве со станком.

Последствия кармы: у руководителя – затянувшаяся, не проходящая депрессия; у жены руководителя – она фанатично считает себя некрасивой, страшной; у подруги жены – постоянные проблемы с финансами, желание иметь больше денег, «клептоманка»; у дизайнера – навязчивая идея, что вокруг летают вирусы, что можно подхватить сильный вирус на каждом шагу; у технолога – ему видятся различные «нечисти»: призраки, духи и т.п..

Причина кармы: руководитель - в детстве часто ОБВИНЯЛ и УПРЕКАЛ мать в том, что она не позволяет ему ухаживать за животными, доводя её до отчаяния теперь винит себя в том, что пока он работает на предприятии по производству свечей, умирают животные; жена руководителя / повар - в детстве была первая красавица в классе, любила УНИЖАТЬ с помощью этого своих одноклассниц; подруга жены / менеджер по продажам – в детстве была чрезмерно ЖАДНОЙ и ЭГОИСТИЧНОЙ; дизайнер - в школе и в детском саду УНИЖАЛ сверстников, когда те заболели вирусными болезнями (краснуха, ветрянка), т.к. за свою жизнь он ни разу не болел ими; технолог - часто смотрел фильмы, особенно мистику, триллеры и ужасы и любил ПУГАТЬ и РАЗЫГРЫВАТЬ товарищей, что не всегда хорошо заканчивалось.

Факты каждого участника.

Руководитель: любит свою жену и работу. Во время его руководства на предприятии количество производимой продукции увеличилось на 24%, что составило 110% от плана. Пропала текучесть кадров, за счет того, что он любит помогать своим подчиненным. Всегда учился на хорошие отметки. В детстве хотел завести собаку, но мать не разрешала. Однажды он ухаживал за больным котом целый месяц. С одноклассниками любил играть в командные игры, где часто брал на себя роль лидера. На предприятие попал через своего отца, но добился должности сам. Не любит всего, что на его взгляд кажется бессмысленным. Верит, что в жизни стоит совершать добро. В последнее время стал впадать в депрессию. Подсказка: так же с недавнего времени он опять стал грубить своей матери и перестал ей звонить.

Жена руководителя: училась в техникуме на повара, любит готовить. Считает, что в своей стране перепробовала все вкусы, что можно было. Любит следить за новинками моды и посещать выставки картин. В детстве считала себя самой красивой в классе, за что и получала больше всех внимания от мальчиков. Не разговаривает со своими соседями уже год, хотя и не сорилась. Считает, что в жизни нужно все успеть. Недавно ей начало казаться, что она безумно некрасивая. Подсказка: одноклассницы ее не любили.

Подруга жены / менеджер по продажам. Не так давно переехала из другой страны, где прожила более 10 лет. Любит ходить в гости и путешествовать. У нее дома есть 2 собаки, 1 кот и 3 хомяка. В отношении с людьми ее не сильно любят, но она и не переживает. Дома имеет много различных коллекций, причем не только полезных вещей, например: 12 пустых банок для «сгущенки», выпущенные разными производителями в 1998 году. Любит вегетарианскую еду. С недавнего момента люди за ней стали замечать желание обладать чужими вещами : клептоманию. Подсказка: Она считает, что нужно жить только ради себя.

Дизайнер. Обожает гулять вечерами по набережной и насвистывать свою любимую мелодию, но не так давно люди начали замечать, что он почти не выходит из дома, кроме магазина и работы. Часто засиживается допоздна за компьютером. С детства любил рисовать и лепить, от чего и выбрал профессию дизайнера. Отец любил его, особенно за отличное здоровье и выносливость. В школе он часто хвастался родителям, что все болеют, а он здоров. Не любит когда дома грязно или что-то сломано. От чего часто ходит в магазин хозяйственных товаров. У него есть племянник от брата, который недавно пошел в школу. С недавнего времени сотрудники начали замечать за ним маленькую странность: пытается каждый раз кого-то вылечить от выдуманных болезней, закрывает везде окна, часто пьет чай из Тибета. Подсказка: пару месяцев назад он ходил с

племянником в поликлинику за справкой о состоянии здоровья для школы. Там он увидел мальчика с краснухой, над которым смеялись его друзья.

Технолог. Любит смотреть фильмы, особенно мистику, триллеры и ужасы. В последнее время он обеспокоен появлением духов, призраков. Рос в большом городе, среди большого количества сверстников. Часто ездил в детские летние лагеря. Обожает пить кофе с молоком и сидеть в кафе у своего старого знакомого. Несколько раз пытался заниматься «каратэ», но так и не продержался в группе более месяца. Подсказка: однажды его родители были вынуждены забрать его из лагеря за поведение.

Сценки для разыгрывания ролей:

1. Руководитель просыпается утром. Он находится в депрессии. Жена уже проснулась и занимается непонятными упражнениями для омоложения лица и очищения. Жена говорит о том, что вечером на ужин к ним придет её подруга. Муж задумывается и впадает в ещё большую депрессию. Жена постоянно лепечет о том, что необходимо подготовиться, нужно выглядеть отменно, неотразимо. Уговаривает мужа купить крема, порошки, настойки из журнала, который она любит читать. Муж уходит на работу. Идет на производство.

2. На производстве встречает технолога, который стоит в круге свечей и разговаривает сам с собой. Когда он видит руководителя, то просит его перекреститься, сделать оборот по часовой стрелке вокруг себя и 3 раза постучать по голове, а после этого зайти в круг. Технолог пытается утверждать, что на производстве появились духи и всем необходимо подготовиться к ритуалу очищения. Руководитель, слыша этот бред, уходит в ещё большем унынии, т.к. понимает, что прибыль предприятия падает от такого поведения сотрудников. После чего, берет себя в руки и пробует донести до подчиненного, что нужно срочно взяться за ум. Технолог стоит на своем, отвечает, что во всем виноваты духи. На производство приходит дизайнер с попыткой узнать, какую форму свечей дальше создавать. Руководитель просит его образумить технолога. На что дизайнер с охотой соглашается и начинает искать причины заболевания, ставить диагноз и советовать в лечении. При этом он и руководителю советует полечиться, т.к. выглядит тот неважно. Руководитель приходит в восторг от речей дизайнера и хвалит его всеми возможными способами.

3. Наступает время обеда. Каждый участник проявляет свои плохие качества, следствия кармы. У подруги жены что-то просит технолог, на что она резко и с жадностью отвечает: «нет». Она постоянно говорит о деньгах, и глаза часто смотрят по сторонам: хочет что-то взять в карман и это ей удается. Из столовой она уносит чайную ложку.

4. Муж/руководитель приходит домой и застаёт жену с подругой. Подруга показывает фотографии своего нового питомца и рассказывает, какой он «хорошенький», попался ей со сломанной ножкой, было бы неплохо выходить его и продать кому-нибудь за хорошую цену. В ответ жена всеми возможными способами пытается показать себя в лучшем свете. При виде фотографий муж начинает рыдать и приходит в полное отчаяние.

Подведение итогов.

Исходя из поставленных задач игры, тренер делает вывод: насколько слажено взаимодействовали участники в команде, был ли командный дух? Показалось ли это достаточно тяжелой или легкой задачей? Удалось ли проанализировать и оценить действия различных команд, с целью понимая: нужен ли сторонний наблюдатель на предприятии при выявлении проблем или можно обойтись «своими» силами? Первый и последний вопрос являются основой для формирования вывода - достигнута ли цель игры или нет.

Список литературы

1. Панфилова А.П. Игротехнический менеджмент. Интерактивные технологии для обучения и организационного развития персонала: учебное пособие / А. П. Панфилова. - СПб: ИВЭСЭП, «Знание», 2003. - 536 с.

СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

РЫНОК ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ В УСЛОВИЯХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

Долонская М.И.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

Устойчивость динамики социально-экономического развития Российской Федерации зависит от множества факторов, значительная часть из которых урегулированы соответствующими направлениями государственной политики. Однако помимо факторов экономического роста немаловажную роль играет социальная стабильность, нарушения которой открывают значительное количество рисков и угроз. С этой точки зрения социальная политика государства должна рассматриваться в качестве приоритета. При этом в условиях кризиса необходимо устранить разбалансировку отдельных ее направлений с целью предотвращения негативных последствий. Эта разбалансировка прослеживается, например, в финансовых аспектах реализации социальной политики, описанных В.В. Коокуевой и соавторами [11].

Не менее важную роль играет дифференциация социальной политики в региональном разрезе. Под регионом можно понимать определенную территорию, имеющую свои границы, но регионом может выступать и малонаселенная местность, будь-то село или поселение, равно как и целые страны или их объединения. Вопросы экономического толкования термина «регион» с позиции управления его социально-экономическим развитием нашли отражение в работах В.В. Колмакова и И.А. Лиман [3], А.Г. Поляковой и И.С. Симаровой [9] и других авторов.

Особенностью кризиса конца 2014 года является его локальный в геополитическом масштабе характер, отличающийся от кризиса 2008 года, который оправданно называть мировым. В ряде исследований приводится ретроспективный анализ событий, предшествовавших и сопутствовавших мировому финансовому кризису 2008 года, а также доказывается высокая степень зависимости российской экономики от конъюнктуры на мировых товарных и финансовых рынках [4]. События 2014 года показали, что описанная выше зависимость сохранилась, причем в еще более губительном масштабе.

Принимая во внимание описанную в теории санирующую роль кризиса, следует отметить, что разразившийся в конце 2014 года экономический кризис в России вывел на передний план высокую степень зависимости отечественной системы здравоохранения от импорта лекарственных препаратов. Известно, что обеспечение медикаментами было и остается предметом пристального внимания органов исполнительной власти, ответственных за организацию и функционирование системы здравоохранения и медицинской промышленности.

В настоящий момент Россия переживает не самые лучшие времена, тяжелые для национальной экономики. В частности, это касается и рынка фармацевтических препаратов. Резкий скачок цен произошел в январе 2015 года. Затем с каждым месяцем повышение цен происходило не более чем на 5 %, однако стартовый рост цен дал о себе знать: большое количество людей не имеет возможности приобрести препараты, необходимые для поддержания жизни и уровня здоровья, люди вынуждены переходить на более дешевые аналоги препаратов или отказываться от них вовсе. К сожалению, большую роль в данной сфере рынка имеют спекуляции и искусственное завышение цен.

По данным маркетингового агентства DSM Group, в IV квартале 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. рост российского фармацевтического рынка составил 13,3%. Объем коммерческого сегмента готовых лекарственных средств достиг 204,4 млрд. руб. (на 16,4% больше, чем в последнем квартале 2013 г.), парафармацевтики – 50,6 млрд. руб. (рост на 7,1 %), дополнительного лекарственного обеспечения – 16,5 млрд. руб. (рост на 30,8 %), госпитального сегмента – 61,4 млрд. руб. (рост на 5,3%). В целом в денежном эквиваленте объем фармацевтического рынка России в последнем квартале 2014 г. составил 333,1 млрд. руб. По итогам декабря 2014 г. объем коммерческого рынка лекарственных препаратов в ценах закупки аптек вырос до 60,5 млрд. руб., т.е. на 35,5% по сравнению с предыдущим месяцем. Цены на лекарства в аптеках России с начала 2014 г. выросли на 12,7%. С точки зрения возможностей прогнозирования рассматриваемых величин, нельзя не согласиться с Е.А. Неживенко, которая указывает на целый спектр методологических и прикладных проблем прогнозирования спроса на отдельные группы товаров [6]

Государственное регулирование рассматриваемого сегмента социальной сферы осуществляется по нескольким направлениям с использованием ряда инструментов, среди которых регулирование цен на перечень

жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП), ограничение и установление минимальных требований к ассортименту аптечных организаций, а также лицензирование производителей и продавцов фармацевтической продукции с целью обеспечения надлежащего качества оказания фармацевтической помощи. Интересными представляются возможности продуктовой и территориальной сегментации рынка методами кластерного анализа, как описано в работе С.А. Суслова [10]: это позволит обеспечить более эффективный контроль над ценообразованием и каналами товародвижения.

Наибольший интерес представляет политика государства в сфере ценообразования для некоторого перечня препаратов, необходимых человеку для нормального функционирования организма и сохранения жизни. В перечне ЖНВЛП 93 наименования (16,4%) производятся только отечественными производителями, 207 наименований (36,5%) производятся только зарубежными производителями, а производство 267 наименований (47,1%) лекарственных препаратов осуществляется как российскими, так и иностранными фармацевтическими предприятиями. Для таких препаратов существует максимальная ставка цены, фиксируемая государством, превышение этого уровня недопустимо и преследуется по закону, однако в условиях сегодняшнего кризиса есть место некоторым нарушениям, которые быстро пресекаются путем проверок и рейдов по аптекам страны. С другой стороны, существует ряд препаратов, не имеющих аналогов на рынке и не входящих в данный перечень, но оказывающих определенное действие, например, лечение редких заболеваний.

Таким образом, в настоящее время необходимо эффективное государственное вмешательство в фармацевтический рынок, прежде всего для регулирования цен и предотвращения спекуляции, в противном случае взлет цен приведет к массовому недовольству среди населения, болезням и смерти среди тяжело больных людей и другим отрицательным последствиям. Росту эффективности государственного регулирования может способствовать, как утверждает В.В. Колмаков, налаживание партнерства между органами государственной власти и частным сектором [2], например, с производителями и дистрибьюторами фармацевтической продукции.

Для этого должен быть детально исследован комплекс проблем фармацевтического рынка России, необходим аудит существующей системы управления и государственного регулирования сферы производства, импорта и распределения медикаментов для выявления и использования резервов повышения эффективности, чему могут способствовать разработки И.Г. Генералова и С.А. Суслова [1]. При этом, нельзя не согласиться с А.Г. Поляковой в том, что любые планируемые преобразовательные процессы, особенно на региональном уровне, должны подлежать обязательной предварительной социально-гуманитарной экспертизе [7].

Отдельные исследования требуются в сфере производства фармацевтической продукции, особенно с точки зрения операционной и финансовой эффективности. Аналогичным образом должны исследоваться возможности импортозамещения всей номенклатуры ввозимых препаратов и оптимизации логистических цепочек их движения до конечного потребителя. Не меньший вклад в решение обозначенных вопросов призваны обеспечивать исследования взаимосвязи параметров социально-экономического развития страны и отдельных территорий с характеристиками развития отдельных рынков [5], в частности рынка лекарственных препаратов.

Список литературы

1. Генералов И.Г., Суслов С.А. Модель оптимизации проектов, основанная на прохождении критического пути. // Вестник НГИЭИ. – 2014. - № 5 (36). – С. 36-41.
2. Колмаков В.В. Организационно-экономические особенности реализации государственно-частного партнерства в форме концессионных соглашений//Вестник Череповецкого государственного университета. 2014. № 3 (56). С. 50-53
3. Колмаков В.В., Лиман И.А., Майстер И.В., Полякова А.Г. Теория и методология организации и управления экономическими системами. Монография. Тюмень, Ист файненшиэл сервисиз энд консалтинг, 2010. -182с.
4. Колмаков В.В., Полякова А.Г. Российская экономика в условиях мирового финансового кризиса//Вестник Ижевского государственного технического университета. 2009. № 4. С. 65-68
5. Курушина Е.В. Расширение концептосферы регионального экономического развития самоорганизующихся систем. -Тюмень: ТюмГНГУ, 2014. -212.
6. Неживенко Е.А. Использование прогнозов потребительского спроса в деятельности органов власти и промышленных предприятий//Вестник Южно-Уральского профессионального института. -2013. -№ 1 (10). -С. 86-95.
7. Оценка региональных модернизационных преобразований (на примере Тюменской области) / А.Г. Полякова // Дискуссия теоретиков и практиков. - 2010. - № 3. - С. 172-175.
8. Печерица Е.В. Кластерный подход к изучению территориальных социально-экономических систем/Е.В. Печерица, Е.Е. Шарафанова//Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. -2013. -№ 3 (17). -С. 144-150

9. Полякова А.Г., Симарова И.С. Обоснование регионального развития с учетом связанности экономического пространства. – Тюмень: Тюменский государственный нефтегазовый университет, 2014. – 104 с.
10. Суслов С. А. Кластерный анализ: сущность, преимущества и недостатки//Вестник НГИЭИ. № 1. Том 1. С. 51-57
11. Теория и практика управления финансовой деятельностью: монография/В.В. Колмаков, В.В. Коокуева, Н.В. Линдер и др. -; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). -М.: ИстКонсалтинг, 2013. -196 с.

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Брянская О.Л.

ФГБОУ ВПО Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р. Филиппова, г.Улан-Удэ

Коммерческая деятельность является одним из важнейших факторов обеспечения эффективного функционирования экономической системы в рыночных условиях хозяйствования.

Коммерческая деятельность – древнейший из видов деятельности человека. Эта деятельность появилась с начала разделения труда и выражалась вначале в примитивных формах натурального обмена. Постепенно совершенствовались способы производства и усложнялись формы коммерческой деятельности. Сформировался особый класс людей, которые всю свою жизнь посвящали торговле – купцы. С развитием товарно-денежных отношений резко увеличилось разнообразие форм коммерческой деятельности. Старая система товарного обмена уже не отвечала потребностям быстро развивающегося хозяйства. Появились банки – организации позволяющие аккумулировать капиталы для осуществления крупных проектов, страховые компании – призванные защитить от различных рисков, а также биржи – облегчающие процесс поиска торговых партнеров.

Что же сегодня представляет коммерция на отдельно взятом предприятии? Снабжение и сбыт — или нечто большее. Внедрение маркетинга в деятельность предприятий еще больше осложнило ситуацию. Переименовав отделы сбыта в маркетинговые, в духе новых веяний, многие директора предприятий на этом остановились.

Коммерческая деятельность оказывает непосредственное влияние на эффективное производство и воздействует на различные показатели деятельности предприятия: объем реализации товара, уровень коммерческих издержек, показатели оборачиваемости и ряд других. На современном этапе в условиях формирования в России рыночных отношений это воздействие особенно усиливается.

Коммерция в сфере товарного обращения – это совокупность коммерческих операций и процессов, направленных на эффективную куплю-продажу и доведение товаров до потребителей с ориентацией на спрос и получение реальной прибыли.

Термин «коммерция» (от лат. commercium – торговля) имеет двоякое значение: в одном случае он охватывает отрасль торговли, в другом – торговые процессы, направленные на активизацию и осуществление купли-продажи товаров. Традиционно коммерческая деятельность связана со вторым значением коммерции.

Главная цель коммерческой деятельности – получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания. Эта цель в равной степени важна как для организаций и предприятий, так и для отдельных лиц, осуществляющих операции купли-продажи на рынке товаров и услуг.

В настоящее время всё большее значение приобретает коммерческая деятельность торгового предприятия. Она является неременным условием его эффективной работы и развития. Коммерческую деятельность торгового предприятия следует рассматривать в увязке с внешней средой, охватывающей широкий спектр

экономических и социальных вопросов. Она должна базироваться на российской модели формирования рынка, экономических факторах и складывающихся рыночных отношениях.

Коммерческая работа в торговле представляет собой обширную сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций и предприятий, направленной на совершение процессов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

Акт купли-продажи товаров базируется на основной формуле товарного обращения – смене формы стоимости:

$$Д - Т \text{ и } Т' - Д'$$

Из этого вытекает, что коммерческая работа в торговле – понятие более широкое, чем простая купля-продажа товара, т.е. чтобы акт купли-продажи состоялся, торговому предпринимателю необходимо совершить некоторые оперативно-организационные и хозяйственные операции, в том числе изучение спроса населения и рынка сбыта товаров, нахождение поставщиков и покупателей товаров, налаживание с ними рациональных хозяйственных связей, транспортировку товаров, рекламную-информационную работу по сбыту товаров, организацию торгового обслуживания и т.д.

Для достижения поставленных задач необходимо руководствоваться следующими основными принципами:

- Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга.
- Гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка.
- Умение предвидеть коммерческие риски.
- Выделение приоритетов.
- Проявление личной инициативы.
- Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам.
- Нацеленность на достижение конечного результата – прибыли.

Современный рынок – это индикатор товаров рыночной новизны. Рынку присуще обращение товаров, в процессе которого они доводятся до потребителя. Торговля выступает в роли посредника между производителями и покупателями продукции при постоянно изменяющихся потребностях рынка. С переходом к рынку роль торговли неуклонно возрастает. Она должна способствовать росту выпуска конкурентоспособной продукции, более полному удовлетворению потребностей населения, успешному развитию экономических процессов, свойственных рынку. Для выполнения этих задач торговым предприятиям необходимо постоянно расширять спектр выполняемых функций, базирующихся на реалиях рынка, обладающего следующими достоинствами:

- ♦ происходящие процессы купли и продажи товаров осуществляются на коммерческой основе;
- ♦ объединяются интересы товаропроизводителей и потребителей;
- ♦ удовлетворяются те потребности, которые определяются платежеспособным спросом покупателей;
- ♦ полностью исключаются ограничение и дефицит товаров;
- ♦ в конкурентном соперничестве побеждает тот производитель, у которого товары наиболее конкурентоспособны и продаются по ценам равновесия;
- ♦ достигается грамотное и умелое ведение коммерческой работы в многообразных условиях рынка.

На рынке экономические процессы совершаются вокруг продукта как предмета потребления. Характер предъявляемых требований к товару зависит от его назначения и свойств, благодаря которым он делается полезным для человека. Продукту также присущ ряд свойств, но потребительную ценность выражают лишь те свойства, которые определяют его полезность. Следовательно, потребительная стоимость отражает ценность продукта и выступает в качестве носителя цены товара в условиях рынка.

Основными элементами рыночного механизма являются спрос, предложение и цена. Потребность в товарах на рынке выступает в форме спроса, размер которого определяется ценами на товары и платежеспособностью покупателей. Соотношение между спросом и предложением на товары, с одной стороны, зависит от динамики рыночных цен, а с другой – оказывает непосредственное воздействие на формирование цены. Одна из важнейших задач рынка товаров – это обеспечение условий, при которых достигается равновесие между спросом и предложением.

Товарный рынок охватывает комплекс факторов, воздействующих на формирование спроса и предложения, к которым относятся:

- целевые рынки с их конкретными товарами и характеристиками;
- структура и объем произведенных и поступивших товаров на рынок;
- состояние и динамика потребления товаров;

- сложившаяся конъюнктура и ситуация на рынке;
- возможности и тенденции развития рынка.

При осуществлении коммерческой деятельности с учетом требований рынка необходимо иметь в виду, что структура действующих товарных рынков неоднородна. В переходный период сформировались различные формы и сферы деятельности товарных рынков, которые обладают неодинаковыми товарно-материальными и трудовыми ресурсами, материально-технической базой и др.

Зарубежная практика свидетельствует о том, что коммерция – движущий фактор потребительского рынка, поскольку ей свойственен высокий динамизм. Коммерческие процессы следует рассматривать во взаимодействии с коммерческими службами, которые образуют коммерческое дело в широком смысле этого слова. Как объект исследования ключевые положения коммерции в торговле подвергаются проверке жизнью, обобщению и воплощению их в практику фирм и компаний.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

MODERN PROBLEMS IN GLOBAL WORKFORCE ENGAGEMENT

Юрага С.А.

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

The world is globalizing at breathtaking pace, and so are the businesses. Recruitment agencies need to deal with people who have different worlds in their minds and express themselves in diverse ways. As a result, international teams are being formed to achieve various business' goals. However, having an international team doesn't yet guarantee success of a company. Having as many advantages as it can, an international team yet faces numerous problems that aren't to be overlooked. Otherwise, the damage that can be created to a company may be much more devastating than the benefit of having a global team that fails to perform.

Though every destination provides new hazards for mistakes, the challenges the company will encounter are relatively predictable and easily anticipated. The single greatest cause of difficulties in global business transactions is lack of appropriate people skills for relating to counterparts from other countries and cultures.

Failures in global business are more insidious than acute. They seem small, but as they build up, they become lethal. Expecting others to speak one's own language;

assuming everyone is eager to adopt your ways; and not taking the time to establish effective relationships abroad can all undercut plans that have been carefully strategized at home. Generalizations about a national culture can be helpful in anticipating how people will act in unfamiliar settings, but it is improper to apply stereotypes to an entire nationality that is most likely as varied culturally and ethnically as your own. By inquiring about another culture, identifying its contribution, learning its core values and attendant behavior, and understanding the gaps between you and the average profile of the other culture, you can predict areas of potential conflict both with business partners and your own personal limits.

Cultivating culture throughout a global workforce should be one of the leading factors considered when it comes to driving business results. Of course the corporate culture will be different in various countries, but identifying the importance of engaging employees is universal. Employees are after all the ones responsible for growth and revenue. Connecting to employees on a deeper level is necessary to achieving results and fostering engagement. The employees are

a company's competitive advantage. People will affect how company is perceived, spoken about, written about and reputed.

Therefore, in the beginning of the XXI century we come to the point when company's most important resources are actually people, working in an organization.

The 2012 Global Workforce Study provides a comprehensive snapshot of the attitudes and concerns of workers around the world. It's designed to shed light on how employees' views affect their engagement in their work and commitment to their employers, and ultimately, their behavior and performance on the job. As such, it gives organizations and their leadership teams important insights into the elements of the work environment that help shape employee behavior and performance in positive ways. And it presents a new and more robust definition of engagement — sustainable engagement — designed for the 21st-century workplace.

The data suggests that businesses appear to be at a critical tipping point in their ability to maintain engagement over time. While most are already running their businesses very differently in today's highly interconnected global marketplace, a surprisingly large number don't appear to be keeping pace in terms of how they're managing and supporting the very people assigned to execute the work on the ground. Put starkly, they are running 21st-century businesses with 20th-century workplace practices and programs. And the cracks in the foundation are starting to show in both small and large ways.

Among the key themes emerging from the study:

- Stress and anxiety about the future are common
- Security is taking precedence over almost everything
- Attracting employees is now largely about security
- Retaining employees has more to do with the quality of the work experience overall
- There are doubts about the level of interest and support coming from above

Viewing the findings as a whole, two key points emerge. First, engagement, as traditionally defined, is not sufficient to give employers the sustained performance lift they need — or keep employees doing their work effectively in today's pressured and fast-paced work environment. Second, the root of the problem lies in gaps in two critical areas that have become essential to sustainable engagement — and that organizations can close in cost-effective ways.

- The first gap is effectively enabling workers with internal support, resources

and tools, which can take a variety of forms. These are helpful supervisor who prioritizes and organizes work, regardless of whether the employee is in front of him or her, or 1,000 miles away working at home or in a remote office. This is efficient technology that works: a collegial work team ready to jump in to help, online tools and processes that give remote or contract workers access to information and guidance to make good job-related decisions in real time.

- The second gap is creating an environment that's energizing to work

in because it promotes physical, emotional and social well-being. In such an environment, you can see and feel the pulse of activity — the intense discussions, lively video- or phone conferences, the groups working a project plan on an online whiteboard in real time. There's stress, but it's often what we call positive stress because it's intellectually and emotionally rewarding and exciting. The current study brings into sharp relief the importance of enablement and energy in maintaining high levels of performance over time.

The Global Workforce Study outlined the problems that employees through the world face in their work environment. The research showed what is important for employees and what would increase their engagement and positively affect performance. Now, this information can be applied to multicultural teams since their performance is compounded by these factors even to a greater extent and global teams show more sensitivity to these factors.

The general conclusions that are drawn there find even more implications and importance in relation to international teams, where cultural sensitivity requires a more careful consideration of the areas which are important to employees on a global scale. And these are:

- Leadership
- Stress, balance, workload
- Goals and objectives
- Supervisors
- Organization's image

Thus, by carefully considering the areas which are most important to employees, managers can significantly improve performance of their teams, especially when the teams are composed of global workforce.

List of references

1. Business insider [official website]. <http://www.businessinsider.com/>

2. Ernest Gundling. Working Globe Smart
3. Michael Gates. Recruitment across Cultures. Article, 2008
4. Towers Watson 2012 Global Workforce Study

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОТДЕЛА КУЛЬТУРНО-ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПО ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА

Лучкин И.Н., Година О.В.

Северо-Кавказский Федеральный Университет, г.Ставрополь

Важнейшим видом деятельности Северо-Кавказского федерального университета является воспитание, ориентированное на создание условий для самореализации личности выпускника университета в гармонии с самим собой и обществом. Взаимосвязь и взаимодействие между собой всех структурных элементов университета выступает необходимым условием успешной реализации основных направлений воспитательного процесса.

Основным организационным элементом воспитательной работы, обеспечивающим реализацию ее целей и задач, их взаимосвязь с общей стратегией развития вуза выступает отдел культурно-эстетического воспитания управления по воспитательной работе. Его предназначение состоит в создании условий для развития и реализации творческого потенциала молодежи, ее приобщении к ценностям культуры, совершенствовании творческих навыков и личностный рост студентов, аспирантов и молодых преподавателей университета. Эффективность функционирования данного отдела напрямую зависит от реализуемой внутриорганизационной системы управления. Рассмотрим ее основные характеристики и выделим проблемные зоны.

Начальник Отдела культурно-эстетического воспитания (ОКЭВ) управления по воспитательной работе (УР) Северо-кавказского Федерального Университета (СКФУ) отдаёт непосредственные распоряжения всему кадровому составу отдела. По сути данная система верна, она является линейно-функциональной, но начальник отдела управляет всеми элементами системы непосредственно, в связи с чем тратит много времени для донесения информации до каждого сотрудника. Так же система предусматривает и некоторое делегирование полномочий. Так, например, распоряжения непосредственным исполнителям передаются через:

- главного специалиста;
- главного инженера;
- руководителей студий и коллективов;
- режиссёра.

На Рисунке 1 схематично отображена система управления ОКЭВ. Структура данной системы управления имеет черты линейно-функциональной системы управления, но так же присутствуют элементы программно-целевой и бригадной организационных структур.

Из схемы видно, что у подчиненных так же есть свои отдельные полномочия, например, главный инженер отдаёт непосредственные распоряжения техникам и т.д. большая часть полномочий возлагается на режиссёра, который осуществляет все функции менеджмента (мотивацию, организацию, планирование, контроль, регулирование). Непосредственно в подчинении у режиссёра находятся:

- художественный руководитель;
- звуковой режиссёр;
- световой режиссёр;
- руководители студий и коллективов.

Начальник отдела вправе делегировать свои полномочия всем своим непосредственным подчинённым, в связи с чем может образовываться путаница. При делегации полномочий, а именно выдача распоряжений о совершении какого-либо административного действия, например, рядовому специалисту, он временно приобретает главенство над главным специалистом. И это продолжается пока непосредственно поручение не будет выполнено. Из-за этого вся система управления временно дезориентируется.

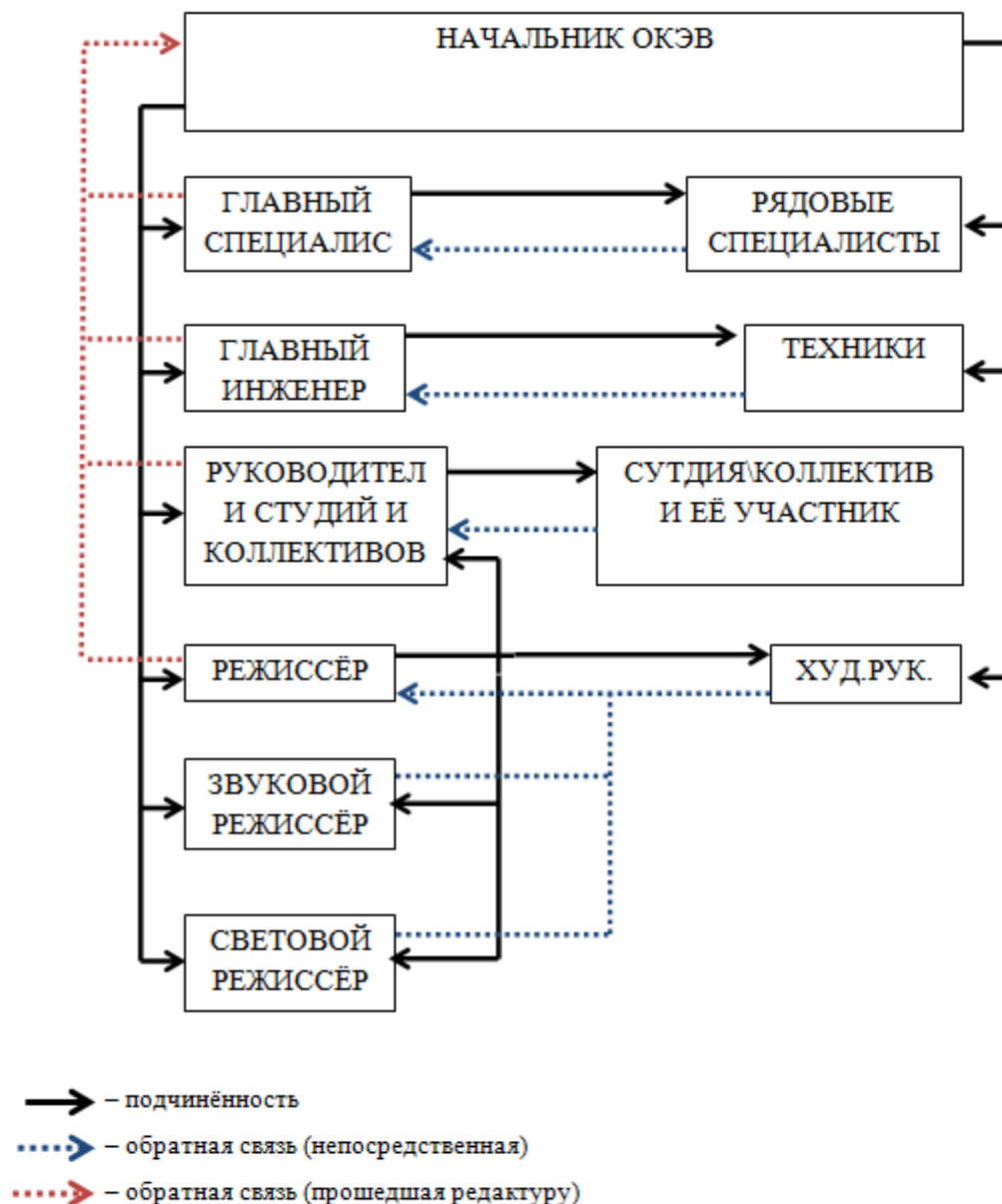


Рис.1. Система управления ОКЭВ

Как видно из приведённой схемы обратная связь в системе управления присутствует, но она очень запутанная и многоуровневая. Как и в рассмотренной ранее нами ситуации обратная связь осуществляется не должным образом. Рядовые сотрудники имеют обратную связь только со своими непосредственными начальниками, которые после определенной обработки поступившей информации (редактура), принимают решение о дальнейшей передаче её далее по служебной лестнице. Информация может быть искажена, сокращена или вовсе не передана начальству.

Так же человек совмещающий должности главного инженера и светового режиссёра несёт материальную ответственность за оборудование концертного зала, насчитывающую более 31 млн. рубл. Из-за этого он не в состоянии полноценно выполнять задачи светового режиссёра, так как постоянно контролирует наличие и состояние всего оборудования. За главным инженером закреплены все концертные костюмы и реквизит, как студий и коллективов, так и общевузовский. Вследствии этого коллективам часто приходится тратить своё время чтобы именно руководитель брал весь необходимый материал для выступлений. А если мероприятие выездного

характера то осуществляется лишняя бумажная волокита, чтобы вывести костюмы и реквизит и здания университета. Ещё один минус данной ситуации заключается в том, что студенты лишены доступа к концертному залу и аппаратуре, для проведения репетиций и/или внутренних мероприятий, без одобрения материально ответственного человека. В принципе данная схема логична и проста, но в связи с большим количеством задач, выполняемых главным инженером, на это уходит очень много времени и самого инженера, и студентов, и специалистов отдела, занимающихся подготовкой документации для проведения мероприятий.

Как показано на Рисунке 2, подавляющая доля материальной ответственности лежит на одном сотруднике, что в еще большей степени усугубляет ситуацию. Один человек материально ответственный за всё оборудование просто физически не в состоянии за всем уследить, из-за большого потока людей проходящих через концертный зал.



Рис.2. Распределение доли материальной ответственности между сотрудниками ОКЭВ

Для улучшения эффективности работы ОКЭВ Нами был разработан ряд мероприятий по реконструкции системы управления, а именно:

- Переформирование системы управления;
- Наладка обратной связи;
- Распределений материальной ответственности.

Список литературы

1. Организационно-правовая документация ОКЭВ УВР СКФУ за 2014-2015 г.
2. «Управление персоналом» Л.Н. Иванова-Швец, А.А. Корсакова, С.Л. Тарасова. Учебно-методический комплекс. Международный консорциум «Электронный университет» Московский государственный университет экономики, статистики и информатики Евразийский открытый институт. Москва, 2008г.

СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ИСТОЧНИКИ И ФАКТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Куликов Ю.А., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева», г.Москва

Конкуренция – одно из важнейших понятий в экономике, т.к. именно она насыщает рынок достаточным количеством участников, которые в условиях законного соперничества нацелены на выпуск продуктов должного качества и по приемлемой для потребителя цене. Конкуренция подстегивает процесс производства, оказывая влияние на стабильность товарообмена [1].

Если продавец устанавливает цену выше равновесной, то найдутся те организации, которые готовы реализовывать свой товар по более низкой цене. Конкуренция создает условия для снижения цен, способствует как увеличению предложения, так и увеличению спроса, что приводит к благоприятной рыночной конъюнктуре, улучшает ключевые макроэкономические показатели государства [2].

Необходимо отметить, что не существует единого общепринятого определения понятия «конкуренция».

Например, Р. Фатхутдинов отмечает, что конкуренция – процесс соперничества субъектов по поводу реализации ими своих конкурентных преимуществ на конкретном рынке в определенное время для одержания победы или достижения других целей в рамках законодательства либо в естественных условиях [3].

Рубин Ю.Б. в своих работах пишет, что конкуренция – это взаимные действия людей, основанные на конфликте интересов и необходимости их самостоятельного отстаивания. Ученый отмечает, что целью этих действий является достижение превосходства над соперниками, доступ к ресурсам, обеспечение более выгодных условий существования [2].

Таким образом, конкуренция – один из важнейших механизмов обеспечения эффективности, пропорциональности и динамичности рыночной экономики. Если исчезнет конкуренция, нивелируются и рыночные отношения.

Несмотря на то, что российская экономическая система формально перешла к рыночным отношениям, конкурентные механизмы налажены слабо. Как отмечают некоторые экономисты [1, 3], конкуренция – важнейший фактор экономического развития и формирования конкурентной среды. Она позволяет не только снизить издержки и цены, повысить производительность труда, но и повысить восприимчивость к инновациям, качество продуктов и уровень жизни граждан. Состояние конкурентной среды современной России характеризует высокий уровень административных барьеров, таможенных тарифов, которые нередко действуют даже тогда, когда они не служат ни протекционистским, ни фискальным целям. Естественно это негативно отражается на конкурентоспособности отечественных компаний [1].

Выжить в конкурентной борьбе может только организация, обладающая конкурентоспособностью, т.е. предприятие должно иметь определенные преимущества, которые позволяют ему продавать продукт и получать прибыль.

Известно, что конкурентоспособность отечественных товаров крайне низкая. Причиной этого является не только отсутствие четких представлений о механизмах повышения конкурентоспособности, но и низкое качество производимых товаров при высоких ценах, которые предопределяет использование физически и морально устаревшего оборудования, неэффективная организация производства, некомпетентный менеджмент.

Если рассматривать конкурентоспособность в широком смысле, то можно сказать, что она предполагает обладание экономическими субъектами определенными преимуществами (свойствами), позволяющими выигрывать в конкурентной борьбе. Понятие конкурентоспособности включает в себя производственные, экономические, финансовые, организационно-управленческие, маркетинговые и другие возможности как для организации, так и для страны в целом [3].

В конкурентоспособности можно выделить четыре основных уровня:

1. Микроуровень – конкурентоспособность конкретного вида продукции (услуги).
2. Миниуровень – конкурентоспособность организации.
3. Мезоуровень – конкурентоспособность отрасли.
4. Макроуровень – конкурентоспособность страны в целом.

Каждый вышестоящий уровень зависит от более низшего, базируется на нем. Понятно, что конкурентоспособность страны зависит от конкурентоспособности отраслей (мезоуровень), которую, в свою очередь, формируют отдельные предприятия (миниуровень) и их продукты (микроуровень), обращающиеся на рынке товаров и услуг.

Конкурентоспособность организации и товара взаимосвязаны, однако, конкурентоспособная компания может производить неконкурентоспособный продукт, что обуславливается реакцией на него потребителей. Следовательно, конкурентоспособность организации является достаточным условием для предложения конкурентоспособной продукции, в то время как конкурентоспособность портфеля продукции (а не отдельного товара из портфеля) служит необходимым условием формирования и обеспечения конкурентоспособности организации.

В понятии конкурентоспособности можно выделить следующие основные характеристики:

- относительность (только в сравнении с другими организациями можно определить положение предприятия в отрасли);

- состязательность (проявляется при борьбе предприятий на конкретном сегменте рынка за своего потребителя);

- субъективность (относится к продукту, который производит организация. Потребности каждого потребителя формируются под воздействием индивидуальных факторов и предпочтений, поэтому оценивать один и тот же товар потребитель будет под влиянием собственных представлений и убеждений);

- динамичность (в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды конкурентное преимущество вариативно в каждом конкретном временном интервале);

- неоднозначность (поскольку нет единых критериев, оценка конкурентоспособности субъективна).

Конкурентоспособность имеет свои источники, основными из которых могут быть:

1. Продукт: конкурентоспособность связана с ценовой политикой предприятия и качеством производимого продукта.

2. Дистрибуция: конкурентоспособность связана со стоимостью продвижения и сбыта продукции, качеством обслуживания потребителей.

3. Маркетинг: конкурентоспособность связана с точностью выявления потребностей потребителей.

4. Технология: конкурентоспособность связана с внедрением инновационных методов производства.

5. Место на рынке: конкурентоспособность связана с фирменным знаком, репутацией организации.

6. Уникальность: конкурентоспособность связана со способностью организации предложить потребителю уникальный продукт, не имеющий субституттов.

7. Менеджмент: конкурентоспособность связана с компетентностью и лидерскими качествами руководства организации.

8. Информация: конкурентоспособность связана с владением наиболее ценными, новыми, актуальными данными о внешней и внутренней среде организации в разных аспектах хозяйственной деятельности.

9. Время: конкурентоспособность связана с быстротой реакции на рыночные изменения.

В факторах, которые влияют на конкурентоспособность, можно выделить две основные компоненты – ресурсную составляющую и инфраструктуру:

- 1) человеческие ресурсы – квалификация, навыки, качество рабочей силы;

- 2) природно-материальные ресурсы – количество, качество, доступность и стоимость земельных участков, полезных ископаемых, лесных и водных объектов, источников электроэнергии и пр.;

- 3) интеллектуальные ресурсы – гамма научной и технологической информации, влияющей на конкурентоспособность товаров и услуг, сосредоточенной в учреждениях образования, отраслевых НИИ, исследовательских лабораториях крупных организаций;

- 4) финансовые ресурсы – количество и стоимость капитала, который может быть использован не только в форме денежных средств, но и в виде акций, ценных бумаг и т.п.

- 5) инфраструктура – транспортная система государства, система коммуникаций, система банковских платежей, системы здравоохранения, образования, социально-культурной сферы, которые определяют привлекательность организации в конкретном месте расположения.

Для успешного развития конкурентных отношений и разработки экономических механизмов повышения конкурентоспособности важно понимать, под влиянием каких источников и факторов она формируется, какими характеристиками обладает на каждом из уровней.

Список литературы

1. Кураков Л.П. Экономическая теория: учебник для вузов / Кураков Л.П., Яковлев Г.Е. – Чебоксары: ЧГУ

им. И.Н. Ульянова, 2008. – 569 с.

2. Рубин Ю.Б. Что такое конкуренция? (введение в теорию конкурентного поведения) // Современная конкуренция. – 2014. – № 1(43). – С. 101-126.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: «ЭКМО», 2004. – 544 с.

СЕКЦИЯ №18. ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СЕКЦИЯ №19. УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ

**Сырбу А.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации
производства Волгоградского государственного политехнического университета**

В статье рассмотрена проблема системы управления развитием регионального рынка труда, проведена оценка текущего состояния социально-экономического положения регионов Южного Федерального округа в 2012-2013 гг. Проведенный анализ теории и практики управления региональным рынком труда с использованием маркетинговых инструментов, выступает базой для уменьшения неопределенности в вопросах совершенствования процесса образования и профессиональной подготовки и переподготовки человеческих ресурсов.

Ключевые слова: маркетинг трудовых ресурсов, региональный рынок труда, система управления развитием регионального рынка труда, оценка эффективности управления развитием региональных рынков труда.

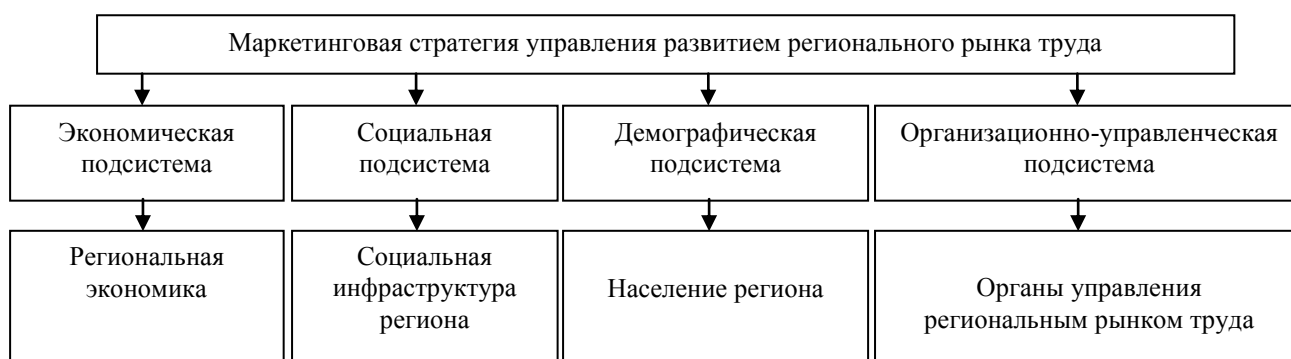
Sirbu Angelica N., Ph.D., assistant professor of management, marketing and production of Volgograd State Polytechnic University. The article deals with the problem of management of development of the regional labor market, assess the current state of the socio-economic situation of the regions of the Southern Federal District in 2012-2013. The analysis of the theory and practice of regional labor markets, using marketing tools performs database to reduce uncertainty in improving the education and professional training and retraining of human resources.

Keywords: marketing manpower, regional labor market, control system development of the regional labor market, evaluating the effectiveness of the development of regional labor markets.

Целью государственного и регионального управления (регулирования) рынков труда выступает, прежде всего, сохранение, приумножение и повышение качества трудового потенциала страны (территории, региона), а также обеспечение эффективной занятости граждан с достойным уровнем оплаты труда и предоставлением полного комплекса социальных услуг и гарантий.

Очевидно, что на региональном уровне (мезоуровне) реализовать указанную цель значительно проще. В настоящее время наиболее перспективным в мировой практике управления трудовой деятельностью отдельных территорий признается маркетинговый подход [1]. В качестве основной цели такого подхода выделяется процесс реализации организационно-управленческих стратегий, воздействующих на спрос на региональном рынке труда.

Если говорить о российской специфике, то маркетинговая стратегия управления развитием регионального рынка труда – это многоаспектный, непрерывный процесс социально-экономического взаимодействия и обмена между экономической (региональная экономика), социальной (социальная инфраструктура региона), демографической (население) и организационно-управленческой (органы управления рынком труда) региональными подсистемами (Рисунок 1).



Источник: авторск.

Рис.1. Взаимодействие подсистем маркетинговой стратегии управления развитием регионального рынка труда

Разработка системы управления развитием регионального рынка труда позволит достигнуть, с одной стороны, роста уровня и качества жизни населения и его демографических характеристик, а с другой – их рационального распределения, увеличения эффективности из использования, устойчивого роста производительности общественного труда без привлечения дополнительных средств и ресурсов, а также создаст предпосылки для интенсивного, стабильного развития того или иного региона.

Маркетинг трудовых ресурсов, по нашему мнению, будет включать в себя следующий комплекс мероприятий:

- исследование социально-экономических потребностей населения региона. Это направление необходимо изучать в рамках как занятого, так и свободного населения. Это связано с тем, что часть населения региона не трудоустроена как раз по причине неудовлетворения каких-либо социально-экономических потребностей (низкая заработная плата, отсутствие полного «социального пакета» на предприятии и т.д.);

- поиск ниш в использовании трудоспособной части человеческого потенциала (изучение текущего состояния регионального рынка труда, включающего уровень безработицы, занятости населения, дефицита рабочей силы, уровня производительности труда, миграционные процессы, соответствие качества и количества специалистов, выпускаемых образовательными учреждениями потребностями регионального рынка труда);

- изучение социальных групп, категорий населения региона. В рамках данного направления, прежде всего, нас интересуют вопросы, связанные с численностью трудоспособного населения (в том числе мужчин и женщин), постоянного населения; градация трудоспособного населения по сферам деятельности, отраслевой принадлежности; численность населения, занятого в системе органов регионального управления (органов местного самоуправления) и т.д.;

- сегментация населения региона для разработки адресной политики управления развитием рынка труда. Другими словами, необходимо проводить политику, имеющую адресную направленность под конкретные целевые сегменты трудоспособного населения;

- оценка социальных настроений и самочувствия населения региона. Это направление также необходимо изучать в рамках как занятого, так и свободного населения. Особое внимание следует уделить информации, связанной с состоянием социальной инфраструктуры, учреждениями здравоохранения и образования и эффективностью их функционирования;

- внедрение принципов социально-ориентированной экономики и социальной ответственности бизнеса, в частности. Подобные мероприятия стимулируют и обеспечивают условия для повышения социальной ответственности бизнес-сообщества, выступают основой развития социального партнерства, повышают прозрачность деятельности органов государственного управления.

Также мы считаем, что к перечисленным классическим направлениям необходимо добавить такое направление, как исследование структуры органов государственного управления, отвечающих за развитие регионального рынка труда; оценка качества управления трудовыми ресурсами органами государственного управления; оценка эффективности управления социальными институтами (образовательные учреждения, учреждения здравоохранения и т.д.).

Комплекс мероприятий маркетинга региональных трудовых ресурсов в системе управления развитием регионального рынка труда с разбивкой на подсистемы (экономическую, социальную, демографическую и организационно-управленческую) представлен на Рисунке 2.



Источник: авторск.

Рис.2. Комплекс мероприятий маркетинга региональных трудовых ресурсов в системе управления развитием регионального рынка труда с разбивкой на подсистемы (экономическую, социальную, демографическую и организационно-управленческую)

Выделим среди органов государственного регулирования рынка труда те из них, которые осуществляют указанную деятельность на региональном уровне. Система управления трудовой деятельностью на региональном уровне включает в себя три подсистемы:

1. Законодательная региональная власть (органы государственной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления).
2. Исполнительная региональная власть (Государственная инспекция труда федерального подчинения).
3. Региональный рынок труда (Департамент Федеральной Государственной службы занятости населения в регионе, биржи труда, центры занятости, центры содействия занятости, кадровые центры и т.д.).

В рамках перечисленных подсистем предлагается оценивать эффективность управления развитием региональных рынков труда по следующим мероприятиям и действиям соответствующих органов.

1. Законодательная региональная власть

- 1.1. Исполнение на региональном уровне законодательства РФ, регулирующего все сферы социально-трудовых отношений.

В качестве примера приведем мероприятия по исполнению Указа Президента РФ от 07.05.2012 №606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» на территории Волгоградской области. Во исполнение этого Указа органы службы занятости населения по Волгоградской области реализуют мероприятия по профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации женщин во время отпуска по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста [5].

- 1.2. Наличие и эффективность реализации на практике конституций (уставов) субъектов РФ, законов и постановлений глав администраций, исполнительных и представительных органов субъектов РФ по вопросам местного самоуправления в рассматриваемой сфере.

Например, в Волгоградской области принят ряд законов, которые регулируют отношения в социально-трудовой сфере с учетом региональной специфики: «О прожиточном минимуме в Волгоградской области»¹⁸, «Об охране труда на территории Волгоградской области»¹⁹, «О регулировании оплаты труда в Волгоградской области»²⁰ и др.

2. Исполнительная региональная власть

2.1. Качество выполнения функций, возложенных на Государственную инспекцию труда в субъекте РФ:

- осуществление государственного надзора и контроля за соблюдением законодательства РФ о труде и его охране на той или иной территории;
- расследование несчастных случаев в процессе производственной деятельности, анализ причин, разработка комплекса мероприятий по снижению количества подобных ситуаций;
- информирование соответствующих органов государственной власти и органов местного самоуправления о нарушениях трудового законодательства РФ;
- систематизация и анализ опыта применения законодательства РФ о труде и его охране.

Итоги работы Государственной инспекции труда в Волгоградской области постоянно освещаются на ее официальном сайте [7]. Основные показатели деятельности Государственной инспекции труда в Волгоградской области на 1 полугодие 2014 года приведены в Табл.1.

Таблица 1

Отчет о работе государственной инспекции труда в 01.07.2014

	Наименование показателя	За отчетный период прошлого года (полугодие)	За отчетный период текущего года (полугодие)
	Общее количество проверок, всего	888	1080
	Общее количество выявленных нарушений, всего	2493	3330
	Количество хозяйствующих субъектов, в которых были выявлены случаи задержки заработной платы, всего	93	65
	Количество работников, в отношении которых были выявлены допущенные случаи задержки заработной платы, всего	3443	4297
	Проведено расследований несчастных случаев, всего	63	69
	Общая сумма наложенных административных штрафов по административным делам, поступившим из органов прокуратуры (тыс. руб.)	8194,00	5116,50
	Общая сумма уплаченных (взысканных) административных штрафов по административным делам, поступившим из органов прокуратуры (тыс. руб.)	3728,00	1609,00
	Общее количество выданных предписаний, всего	667	842
	Количество работников, отстраненных от работы по требованию госинспекторов труда в связи с непрохождением подготовки по охране труда (человек), всего	87	199
0	Количество запрещенных к использованию единиц средств индивидуальной защиты работников, всего	0	0
1	Применены меры обеспечения производства по делу об административном правонарушении в виде временного запрета деятельности. Количество составленных и направленных в суд протоколов о временном запрете деятельности, всего	1	3
2	Количество случаев применения к должностным лицам госинспекции труда дисциплинарных взысканий за неисполнение или ненадлежащее исполнение ими	0	0

¹⁸ Например, Постановление Правительства Волгоградской области от 29.10.13 г. №583-п

¹⁹ Например, Закон Волгоградской области от 16.11.2000 №459-ОД. (ред. от 16.12.2011)

²⁰ Например, проект закона Волгоградской области №60-2012з «О регулировании оплаты труда в Волгоградской области»

	возложенных служебных обязанностей		
Источник: Отчет о работе государственной инспекции труда в 01.07.2014 (http://git34.rostrud.ru/.cmsc/upload/regions/34/2014_2pol/1polug2014.xls)			

3. Региональный рынок труда

3.1. Качество выполнения функций, возложенных на Департамент Федеральной Государственной службы занятости населения по тому или иному региону, а также прочие структуры:

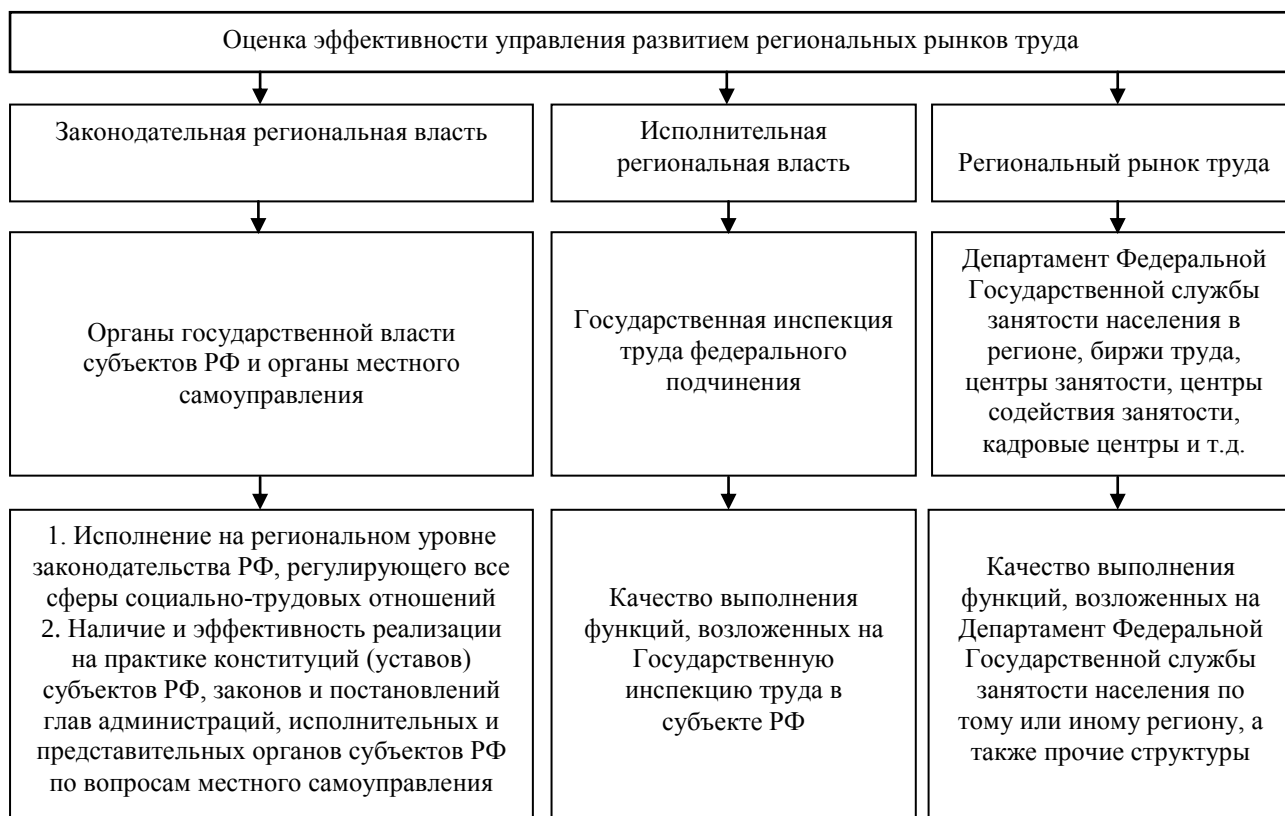
- оценка состояния и разработка перспективных прогнозов развития занятости регионального населения, регулярное информирование о положении на местном рынке труда всех вертикальных и горизонтальных властных структур, а также самого населения;
- степень участия в разработке и последующей реализации федеральных и территориальных целевых программ в области социальной защиты населения;
- степень удовлетворения потребностей работодателей в оперативном и качественном подборе трудовых ресурсов;
- степень оказания населению (состоящему и не состоящему на учете в службе занятости) необходимой помощи в профессиональной подготовке, переподготовке и повышении квалификации в соответствии с современными требованиями регионального рынка труда;
- степень оказания финансовой поддержки незанятой части населения, имеющей статус безработных, а также членам их семей в виде социальных пособий, выплат, досрочных пенсий, а также работодателям в виде субсидий и дотаций на создание дополнительных рабочих мест.

В настоящее время первостепенным источником информации о состоянии рынка труда по Волгоградской области выступает Департамент Федеральной Государственной службы занятости населения по Волгоградской области.

В 1991 году в Волгограде была создана Волгоградская городская служба занятости населения – государственное казенное учреждение Волгоградской области, действующее на основании Устава²¹. Службой активно реализуются программы: «Содействие занятости населения, улучшение условий и охраны труда в Волгоградской области в 2014-2016 гг.» и «Оказание содействия добровольному переселению в РФ соотечественников в 2014-2016 гг.».

Таким образом, оценку эффективности управления развитием региональных рынков труда в разрезе управляющих органов на региональном уровне можно представить в виде схемы (Рисунок 3).

²¹ Устав утвержден приказом Комитета по труду и занятости населения Администрации Волгоградской области от 15.июля 2011 года № 141-д



Источник: авторск.

Рис.3. Оценка эффективности управления развитием региональных рынков труда в разрезе управляющих органов на региональном уровне

Совокупность указанных звеньев, осуществляющих управления развитием региональных рынков труда, их активное и слаженное взаимодействие между собой выступают залогом успешного и эффективного управления трудовой деятельностью нового типа, способного обеспечить не только гарантию занятости населения регионов, но и позволить полностью реализовать личностный потенциал с достойным уровнем оплаты труда; не только увеличить рост выработки, но и повысить качество и престижность труда в целом.

При переходе от текущего состояния уровня управления развитием региональных рынков труда к новому типу (новой инновационной форме, способствующей устойчивому социально-экономическому региональному развитию в целом) региональная система управления трудом сталкивается с рядом трудностей (барьерами), которые подвержены контролю – финансовыми, нормативно-правовыми, организационно-административными, институциональными, информационными, кадровыми и т.д.

На процессы трансформации и совершенствования региональной системы управления трудом могут оказать влияние и неконтролируемые факторы внешней среды [4]:

- социально-экономическая среда: социально-экономическая обстановка страны в целом и региона (специфические региональные характеристики), темпы роста экономики или же спада производства, высокий уровень инфляционных процессов и безработицы, рост цен на товары и услуги, степень развитости культурной инфраструктуры, качество управления социально-экономическим развитием органами власти; демографическая обстановка и т.д.;

- социально-психологическая среда: поведенческие аспекты субъектов трудовой деятельности, их интересы и т.д.;

- научно-техническая среда: темпы НТР, внедрение инновационных технологий, автоматизация производственной деятельности и т.д.;

- экологическая среда: наличие опасных и загрязненных территорий, постройка экологически вредных объектов и т.д.;

- культурная среда: культурный уровень развития общества, включая национальную культуру, влияющую на половые и возрастные особенности вовлечения трудоспособного населения в процесс общественного производства;

- независимая информационная среда: СМИ.

Процесс перехода также усложняется тем, что специфичность деятельности управленческих звеньев региональных рынков труда, с одной стороны, заключается в регулировании социального, миграционного поведения в широком смысле через глобализационные процессы института занятости, с другой, - в прямом взаимодействии с «соискателями» занятости, находящимися в поиске работы.

Учет перечисленных факторов (как контролируемых, как и неконтролируемых) будет способствовать более активному и устойчивому переходу региональных рынков труда в состояние укрепления и развития.

В процессе реализации политики по регулированию регионального рынка труда очень важное значение приобретает типологизация территорий (регионов страны), в зависимости от складывающихся проблемных областей на рынках труда, что позволяет классифицировать общестрановое пространство политики в области занятости на группы регионов отличающихся по состоянию объектов, подвергаемых регулированию. В экономической науке можно встретить разные варианты подобной классификации [2, 9, 10]. Например, Заславский И.Е. предлагает выделять ассиметричные, равновесные и диверсифицированные рынки труда [3].

Многие ученые и практики предпочитают градацию регионов России на пять-шесть региональных рынков труда [8]. Однако, даже в пределах одной группы, эти рынки могут значительно различаться, поэтому классификация носит обобщенный характер, а рекомендации для каждой группы рынка труда – лишь основные комплексные мероприятия по развитию последних.

1. Регионы с индустриальной и постиндустриальной структурами занятости (4 региона). Ситуация на этих региональных рынках труда благоприятная, уровень безработицы – ниже среднего показателя по стране.

2. Регионы части Восточной Сибири, Севера и Дальнего Востока, а также Калининградская область (12 регионов). Эти территории отличаются повышенной долей добывающих отраслей и строительства в структуре региональной экономики, более высоким, чем в среднем по стране, уровнем безработицы, высоким уровнем вакантности рабочих мест.

3. Республики Северного Кавказа, Юга Сибири и Поволжья (11 регионов). Структура занятости в этих регионах значительно дифференцирована: от индустриальной до аграрной. Для этой группы рынков труда характерны следующие характеристики: высокий уровень безработицы, низкий уровень вакантности рабочих мест, пониженная экономическая активность населения, самый высокий уровень занятости в «теневом» секторе.

4. Регионы России, которые характеризуются преобладанием кризисных отраслей. Рынкам труда таких регионов свойственны: повышенный уровень безработицы, низкая вакантность рабочих мест, но значительно высокий потенциал спроса на трудовую деятельность.

5. Аграрно-индустриальные регионы Центра и южной части страны. Они отличаются сознательным сохранением избытка рабочей силы и, следовательно, низким уровнем безработицы.

6. Тюменская, Кемеровская, Томская области, Республика Саха и Красноярский край (5 регионов). Эти регионы отличаются низкими показателями безработицы, неполной занятостью, что связано с преобладанием в их отраслевой структуре хозяйствующих субъектов добывающей промышленности.

Рассмотренные выше способы группировки регионов по складывающимся на них типам рынков труда следует дополнить классификацией по уровню ресурсной обеспеченности политики в области занятости. Необходимость типологизации российских регионов по такому критерию определяется тем обстоятельством, что разработка и внедрение тех или иных мероприятий по регулированию процесса занятости населения определяется не только складывающейся ситуацией на рынке труда, но также и существующими возможностями их финансового обеспечения.

Учитывая тот факт, что ресурсное обеспечение государственной политики на рынке труда возлагается, прежде всего, на фонды занятости, целесообразно в качестве критерия рассматриваемой классификации взять величину разницы между доходами и расходами бюджета фонда. С этой позиций регионы можно разделить на три основные группы:

- со стабильным превышением доходной части бюджета над расходной;
- с балансированием на грани возможной нехватки финансовых ресурсов;
- с постоянным превышением расходной части фонда занятости над доходной.

Рассмотренная типологизация российских регионов, применяемая параллельно с прочими классификациями, позволит решить две важные задачи. Во-первых, определить регионы с недостаточной степенью использования внутрирегионального потенциала регулирования (при одновременном достаточном уровне финансовых ресурсов и кризисной ситуации на рынке труда), что позволяет судить о низкой организационно-управленческой поддержке политики в сфере занятости, низком качестве работы территориальных служб занятости.

Во-вторых, это позволит определить регионы с проблемной ситуацией в области финансирования требуемых мероприятий на рынке труда. В таких регионах политику занятости необходимо строить на основе

прямых федеральных программ, финансируемых из государственного бюджета, в активном сочетании с программами местного уровня. Вопрос о размерах финансовой помощи таким регионам необходимо решать на основе научно-обоснованных критериев оценки как прямых, так и косвенных расходов, а также определении истинных причин сложившейся неблагоприятной ситуации. Помощь органов федерального уровня потребуется в случаях запланированных многозатратных мероприятий, с которыми местные бюджеты справиться самостоятельно не смогут.

Далее проведем сравнительный анализ текущего состояния социально-экономического положения регионов ЮФО в 2012-2013 гг.; текущего состояния региональных рынков труда областей, входящих в ЮФО и согласно предложенной выше классификации относящиеся к третьей группе. Анализ и оценку текущего состояния рынков труда Южной части Российской Федерации нельзя проводить без учета их тесной взаимозависимости и взаимосвязи на разных территориях и в отрыве от национального рынка в целом, а также без учета его изменений в динамике.

Регионы Южного Федерального округа обладают различным потенциалом – социально-экономическим, административным, трудовым и др., а также значительно отличаются друг от друга по природным, экологическим, территориальным, инфраструктурным возможностям и прочим факторам.

Бюджетная обеспеченность субъектов ЮФО в 2010-2013гг. до и после распределения дотаций с целью оптимального выравнивания бюджетной обеспеченности приведена в Табл.2.

Таблица 2

Бюджетная обеспеченность субъектов ЮФО в 2010-2013 годах

	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР	До распределения ФФПР	После распределения ФФПР
Республика Адыгея	0,352	0,660	0,390	0,662	0,389	0,609	0,366	0,581
Республика Калмыкия	0,412	0,667	0,420	0,666	0,354	0,597	0,326	0,572
Краснодарский край	0,782	0,830	0,743	0,799	0,749	0,777	0,728	0,741
Астраханская область	0,738	0,796	0,722	0,782	0,643	0,676	0,594	0,617
Волгоградская область	0,795	0,841	0,784	0,831	0,692	0,721	0,650	0,666
Ростовская область	0,611	0,698	0,612	0,696	0,579	0,635	0,565	0,611

Источник: Отчет о ходе реализации Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 05.09.11 №1538-р

Представленные в Табл.2 показатели бюджетной обеспеченности субъектов ЮФО свидетельствуют, что большинство регионов не обладает достаточными средствами для реализации возложенных на эти регионы расходных полномочий. Согласно классификации, рассмотренной выше, регионы ЮФО следует отнести к группе регионов с хроническим превышением расходов над доходами бюджета фонда занятости.

Это означает, что на органы управления регионами ЮФО возлагается усложненная задача по управлению региональным рынком труда, а именно, способность эффективно управлять последним в условиях ограниченности финансовых ресурсов.

Анализ социально-экономических показателей развития субъектов РФ, входящих в состав ЮФО, по сравнению с показателями консервативного сценария реализации Стратегии социально-экономического развития ЮФО на период до 2020 года в целом показал положительную динамику социально-экономического развития округа (Табл.3).

Таблица 3

Социально-экономические показатели развития субъектов РФ, входящих в состав ЮФО по сравнению с показателями консервативного сценария реализации Стратегии социально-экономического развития ЮФО на период до 2020 года

№ п/п	Наименование показателя	Темп роста		Среднегодовой темп	
		Фактическое значение, по данным Росстата (процентов) 2011 год к 2009 году	Прогнозное значение в соответствии со Стратегией (процентов) 2013 год к 2009 году	Фактическое значение, по данным Росстата (процентов) 2011 год к 2009 году	Прогнозное значение в соответствии и со Стратегией (процентов) 2013 год к 2009 году
Республика Адыгея					
1.	ВРП	110,2	106,4	104,8	104,1
2.	Реальные доходы населения	115,8	115	107,7	108,1
3.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	84	102,9	95,4	109,8
4.	Индекс промышленного производства	132,5	120,6	109,8	103,6
Республика Калмыкия					
5.	ВРП	98,5	108	99,3	103,4
6.	Реальные доходы населения	104,3	115	102,2	108,6
7.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	129	146,2	111,1	110
8.	Индекс промышленного производства	97,1	120,4		137,1
Краснодарский край					
9.	ВРП	114,3	111,4	106,9	105,9
10.	Реальные доходы населения	118,2	113,2	108,9	103,4
11.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	130,6	133,4	109,5	106
12.	Индекс промышленного производства	125,2	112,9		107,7
Астраханская область					
13.	ВРП	110,1	143,5	105	106,9
14.	Реальные доходы населения	107	120,1	103,5	106,1
15.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	113	117,1	104,8	104,3
16.	Индекс промышленного производства	170	154,9	119,4	118
Волгоградская область					
17.	ВРП	107,1	121,9	103,5	105,7
18.	Реальные доходы населения	98,9	114,7	99,7	103,9
19.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	125,2	97,6	108,4	109,2
20.	Индекс промышленного производства	114,2	114	104,5	103,5

Ростовская область					
21.	ВРП	113,6	120	106,6	106,2
22.	Реальные доходы населения	107	123,7	103,5	106,4
23.	Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования	84,6	115,3	96	105,8
24.	Индекс промышленного производства	141,3	128,6	108,2	112,3

Источник: Отчет о ходе реализации Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 05.09.11 №1538-р

Таким образом, очевидно, что основные показатели социально-экономического развития регионов ЮФО в основном достигли целевых значений Стратегии социально-экономического развития субъектов РФ, входящих в состав ЮФО, и в дальнейшем будут иметь тенденцию к возрастанию.

Если проанализировать показатели состояния региональных рынков труда по ЮФО, то численность экономически активного населения²² в 2010 году составила 7,0 млн. чел. (50,7% общей численности населения ЮФО), в 2011 году – 7,0 млн. чел. (50,9%), а в 2012 году – 7,0 млн. чел. (50,2%). В 2010 году не были заняты, но активно искали работу 534,0 тыс. чел. (7,7% общей численности экономически активного населения), в 2011 году – 489,7 тыс. чел. (7,0%), в 2012 году – 438,5 тыс. чел. (6,3%).

В государственных службах занятости населения в качестве безработных зарегистрировано на конец 2010 г. – 99,2 тыс. чел. (1,4% экономически активного населения), на конец 2011 г. – 87,1 тыс. чел. (1,2%), на конец 2012 г. – 68,8 тыс. чел. (1,0%).

При этом ситуация в округе сложилась хуже, чем в целом по стране: в 2010 г. количество безработных составило 5544 тыс. чел. (7,3% общей численности экономически активного населения), в 2011 г. – 4922 тыс. чел. (6,5%), в 2012 г. – 4131 тыс. чел. (5,5%). В государственных учреждениях службы занятости населения ЮФО в качестве безработных зарегистрировано 1589 тыс. чел. (2,1%), 1286 тыс. чел. (1,7%) и 1065 тыс. чел. (1,4%).

Среди субъектов ЮФО самая высокая доля той части безработных, которая ищет работу более одного года, в общей численности безработных, в 2010 году зафиксирована в Республике Калмыкия (47,2%), а также Республике Адыгея (38,4%). Самый низкий процент пришелся на Ростовскую область (23,3%). В 2011 году негативные тенденции возросли, так в четырех из шести субъектов ЮФО доля той части безработных, которая ищет работу более года в общей численности безработных, превысила 30% и только в Краснодарском крае (25,6%) и Астраханской области (27,8%) осталась относительно низкой.

На территории ЮФО на данный момент реализуются 24 государственные программы (общий объем планируемого финансирования до 2020 года составит около 393 млрд. руб.). Проанализировав перечень этих программ, отметим, что программы, прямым образом связанные с развитием региональных рынков труда, отсутствуют. Следует выделить только три программы²³, которые косвенным образом окажут влияние на развитие рынков труда в ЮФО.

В перечне приоритетных инвестиционных проектов в ЮФО²⁴ перечислены приоритетные инвестиционные проекты, находящиеся в разной степени готовности, на период с 2006 по 2021 год. Каждый из этих проектов позволяет в будущем создать дополнительные рабочие места в регионах ЮФО (Табл.4).

²² По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости

²³ Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2013 года» (утверждена постановлением Правительства РФ от 03.12.02г. №858); федеральная целевая программа «Жилище» на 2011–2015 годы (утверждена постановлением Правительства РФ от 17.12.10г. №1050); федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» (утверждена постановлением Правительства РФ от 11.01.06г. №7)

²⁴ Утвержден Председателем Правительства РФ 30.08.11. № 4447п-П16

Таблица 4

Количество создаваемых рабочих мест в регионах ЮФО в результате реализации приоритетных инвестиционных проектов на период с 2006 по 2021 год

	Количество проектов	Количество создаваемых рабочих мест			
		Высокая степень готовности проекта	Средняя степень готовности проекта	Низкая степень готовности проекта	Итого
Республика Адыгея	3	-	2330	600	2930
Республика Калмыкия	3	-	397	-	397
Краснодарский край	5	415	2873	400	3688
Астраханская область	3	-	1800	4350	6150
Волгоградская область	4	1842	800	1080	3722
Ростовская область	5	1272	2130	260	3662

Источник: авторск., составлено по: Отчет о ходе реализации Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 05.09.11 №1538-р

Анализ Табл.4 показал, что наибольшее количество рабочих мест будет предоставлено в Астраханской области (6150 мест), однако проектов с высокой степенью готовности в области нет. По этому показателю лидирует Волгоградская область (1842 места). Следует также выделить создание рабочих мест в Краснодарском крае, где отмечен самый высокий уровень предоставляемых рабочих мест на среднесрочную перспективу (2873 места).

Рассматривая показатели социально-экономического развития регионов ЮФО, а также показатели, касающиеся состояния рынков труда, следует выделить Краснодарский край, Ростовскую область и Волгоградскую область, как регионы с более высоким уровнем регионального потенциала в целом и, как следствие, положительными значениями показателей развития рынков труда.

Также из данных статистического анализа очевидны ключевые конкурентные преимущества рынков труда регионов Южного Федерального округа. К ним следует отнести:

- достаточно высокая миграционная привлекательность регионов (прежде всего характерна для Краснодарского края) для экономически активной части населения из других регионов РФ;
- относительно низкий уровень стоимости региональной рабочей силы;
- наличие на территории ЮФО ряда крупных, развитых и успешно развивающихся кластеров с перспективами роста в различных отраслях и секторах экономики, позволяющих обеспечивать рабочую силу трудовой деятельностью.

Вместе с тем на устойчивое развитие рынка труда Южного федерального округа и его регионов значительное влияние (прежде всего на краткосрочную и среднесрочную перспективу) также оказывают факторы, препятствующие стабильному социально-экономическому росту. В качестве основных из них следует выделить:

- достаточно низкий уровень производительности труда в большинстве основных отраслей и секторах региональной экономики;
- сохраняющийся дисбаланс между профессионально-квалификационным составом трудовых ресурсов и долгосрочными целями (приоритетами) развития ЮФО;
- значительные межрегиональные (межмуниципальные) отличия по степени социально-экономической активности, а также уровню и качеству жизни населения;
- низкий уровень интеграции академической и вузовской науки;
- динамично развивающаяся в количественном выражении, но отстающая по качеству знаний система ВПО;
- старение научных и педагогических кадров, замедленные темпы по модернизации системы высшего и среднего профессионального образования, которые ведут к исчерпанию конкурентных преимуществ по качеству человеческих ресурсов и прочим компонентам социально-экономического регионального потенциала.

В качестве приоритетных направлений развития рынков труда ЮФО и регионального кадрового потенциала в Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года выделены:

- планирование развития регионального рынка труда, баланс между спросом и предложением рабочей силы в региональном отношении, создание дополнительных высокооплачиваемых рабочих мест, улучшение условий трудовой деятельности, учитывая реализацию крупномасштабных инвестиционных макрорегиональных и региональных проектов;

- формирование институциональной системы устойчивого развития регионального рынка труда; акцентирование внимания на сектор негосударственных организаций, занятых рекрутингом; создание сети частных специальных кадровых агентств, специализирующихся на подборе кадров; развитие аутсорсинга;

- проведение активной работы по замещению гражданами ЮФО рабочих мест, на которые планируется привлечь в ближайшей перспективе иностранных работников;

- организация процесса непрерывного приобретения дополнительных профессиональных знаний и навыков, предоставление полного комплекса образовательных услуг по разнопрофильным специальностям и направлениям населению ЮФО, особенно технического характера;

- усиление принципов социального партнерства, выступающего основой создания благоприятных условий трудовой деятельности и улучшения уровня жизни населения;

- установка оптимального размера квот на выдачу иностранцам РВП и приглашений на въезд в нашу страны в целях осуществления постоянной или временной трудовой деятельности иностранными гражданами с учетом демографической ситуации в ЮФО и возможностей по их обустройству.

Предложенные направления будут способствовать снижению уровня общей безработицы в ЮФО до 3,1% к 2020 году, снижению уровня зарегистрированной безработицы до 0,6%, а также росту количества занятого населения, имеющего профессиональное образование, в общей численности занятых – до 70% [6].

Безусловно предложенные мероприятия для регионов ЮФО по развитию рынков труда носят эффективный и комплексный характер. Для каждого региона определены ключевые прогнозные индикаторы развития по основным социально-экономическим показателям в разрезе консервативного и инновационного сценария. Однако, на наш взгляд, эти сценарии должны обязательным образом проецироваться на разработку подобных сценариев для каждого отдельного региона в рамках региональных стратегий развития.

В условиях достижения общественного согласия, преодоления разногласий между обществом и государством (региональными властями и органами местного самоуправления), увеличения заинтересованности последних в наличии «здорового» населения с созданием требуемых условий для получения образования, обеспечения здоровья гражданам, предоставления социальных гарантий и услуг надлежащего уровня качество населения регионов начнет значительно улучшаться. В безопасной и благоприятной среде жизнедеятельности активизируется репродуктивное поведение граждан. Повысится их мотивация к профессиональному росту и развитию личности, что, в свою очередь, снизит уровень социальных и психологических заболеваний, повысит показатели человеческого (и интеллектуального, в частности) капитала, а также социально-экономического потенциала региона в целом. Данные процессы, направленные на развитие жизнедеятельности населения и рынков труда, будут отражать улучшение динамики показателей и индикаторов воспроизводства региональных человеческих ресурсов. С целью контроля результатов политики воспроизводства человеческого капитала следует использовать статистические данные, экспертные и социологические опросы, маркетинговый инструментарий, способные осуществлять обратную связь между органами государственной власти и населением, выступающим потребителем услуг государства в виде проводимых стратегических действий в области управления человеческими ресурсами.

Список литературы

1. Аллагулов Р., Аллагулова Н. Рынок труда: основные понятия, концепции, взаимосвязи и показатели // Экономика и управление. 1999. №5.
2. Бутс Б., Дробышевский С., Кочеткова О. и др. Типология российских регионов / Ред. Н. Главацкая. – М.: 2002. – С.124-132.
3. Заславский И.Е. К новой парадигме рынка труда / И.Е. Заславский // Вопросы экономики. 1998. №2. – С. 83-95.
4. Евлоев, М.Т. Управление сферой трудовых отношений и роль современной региональной системы служб занятости [Текст] / М.Т. Евлоев. – Ростова-на-Дону: Изд-во СКАГС, 2011.
5. Меры по реализации демографической политики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ktzn.volganet.ru/folder_10/folder_21/index.html
6. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 05.09.11г. №1538-р.

7. Официальный сайт Государственной инспекции труда в Волгоградской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://git34.rostrud.ru>
8. Регулирование регионального рынка труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://redreferat.ru/Regulirovanie-regional_nogo-rinka-truda-art1869.html
9. Трейвиш А.И., Нефедова Т.Г. Экономическое пространство России: проблемы регионального рассмотрения // Россия и СНГ: дезинтегрированные и интегрированные процессы. – М.: 1995. – С.46-47.
10. Heidenreich M. The Changing System of European Cities and Regions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sozialstruktur.uni-oldenburg.de/dokumente/regionew.pdf>

СЕКЦИЯ №20. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Гурьева Е.И.

Студентка группы МЭ-01, Юго-Западный Государственный Университет, г.Курск, РФ

В данной статье рассмотрена внешняя торговля Курской области, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, номенклатура экспортных и импортных товаров.

Ключевые слова: экспортеры, импортеры, экспорт, импорт внешнеторговый оборот.

В настоящее время в период антироссийских санкций внешнеэкономическая деятельность Курской области, как составляющей внешнеэкономической деятельности РФ представляет собой актуальную тему исследования.

Внешнеэкономическую деятельность осуществляют более 260 предприятий и организаций Курской области, которые сотрудничают со всеми государствами СНГ и 75 странами дальнего зарубежья

Ведущими экспортерами Курской области являются: ОАО «Михайловский ГОК», ОАО «Курскрезинотехника», ЗАО «КОНТИ - РУС», ООО «Курскхимволокно», ООО СП «Бел-Поль», ООО «Курский электроаппаратный завод», ОАО «Фармстандарт-Лексредства», ООО «Источник Тока Курский», ОАО «Кореневский завод низковольтной аппаратуры» [2].

По данным Табл.1 внешнеторговый оборот в динамике за 5 лет с 2009 по 2013 год сопровождается тенденцией к росту в период с 2009 по 2011 год с 826.9 миллионов долларов до 2098.5 миллионов долларов, затем наблюдается сокращение внешнеторгового оборота в 2012 году до 1335.7 миллионов долларов, к 2013 году наблюдается незначительный рост до 1359.3 миллионов долларов США. Это связано с тем, что объемы экспорта и импорта возросли в период с 2009 по 2011 годы, в 2012 году объемы экспорта и импорта резко уменьшились, а в 2013 году наблюдается незначительное увеличение объемов экспорта и импорта. Сальдо внешнеторгового баланса в 2009 году является отрицательным, объемы импорта превысили объемы экспорта на 3.9 миллиона долларов США. С 2010 по 2013 год сальдо внешнеторгового оборота имеет положительную тенденцию [3].

Таблица 1

Динамика развития внешней торговли Курской области (в фактически действовавших ценах,млн.долларов США)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Темпы роста (%)					
								2008 к 2007	2009 к 2008	2010 к 2009	2011 к 2010	2012 к 2011	2013 к 2012
Внешнеторгов овый оборот	1097 .1	1496 .3	826. 9	1310 .4	2098 .5	1335 .7	1359 .3	136.4	54.7	158.5	160.1	63.7	01.8

экспорт	653. 3	908. 2	411. 5	710. 0	1307 .5	690. 7	695. 5	139.0	44.5	172.5	184.2	52.8	00.7
импорт	443. 8	588. 1	415. 4	600. 4	791. 0	645. 0	663. 8	132.5	70.6	144.5	131.7	81.5	02.9
сальдо	+209 .5	+320 .1	-3.9	+109 .6	+516 .5	+45. 7	+31. 7	-	-	-	-	-	
в том числе со странами дальнего зарубежья экспорт	484. 9	620. 3	259. 8	549. 6	1137 .9	486. 3	466. 7	127.9	41.9	2.1	2.1	42.7	6.0
импорт	103. 1	164. 4	126. 9	187. 2	184. 5	192. 2	203. 2	159.5	77.2	147.5	98.6	104.2	05.7
сальдо	+381 .8	+455 .9	+132 .9	+362 .4	+953 .4	+294 .1	+263 .5	-	-	-	-	-	
со странами СНГ экспорт	168. 4	287. 9	151. 7	160. 4	169. 7	204. 4	228. 7	171.0	50.0	105.7	105.8	120.4	11.9
импорт	340. 7	423. 7	288. 5	413. 2	606. 5	452. 8	460. 6	124.4	68.1	143.2	146.8	74.7	01.7
сальдо	- 172. 3	- 135. 8	- 136. 8	- 252. 8	- 436. 8	- 248. 4	- 231. 9	-	-	-	-	-	

Основными странами из стран дальнего зарубежья, в которые Курская область экспортировала свою продукцию в 2013 году, являются Китай, Словакия, Польша, Румыния, Италия, Чешская Республика, Турция, Германия, Тайвань и Греция (Рисунок 1).

На первом месте среди стран СНГ, в которые Курская область экспортирует товары, находится Украина. От общего объема экспорта Курской области в 2013 году Республика Беларусь и Казахстан имеют 39,83% от общего экспорта товаров.

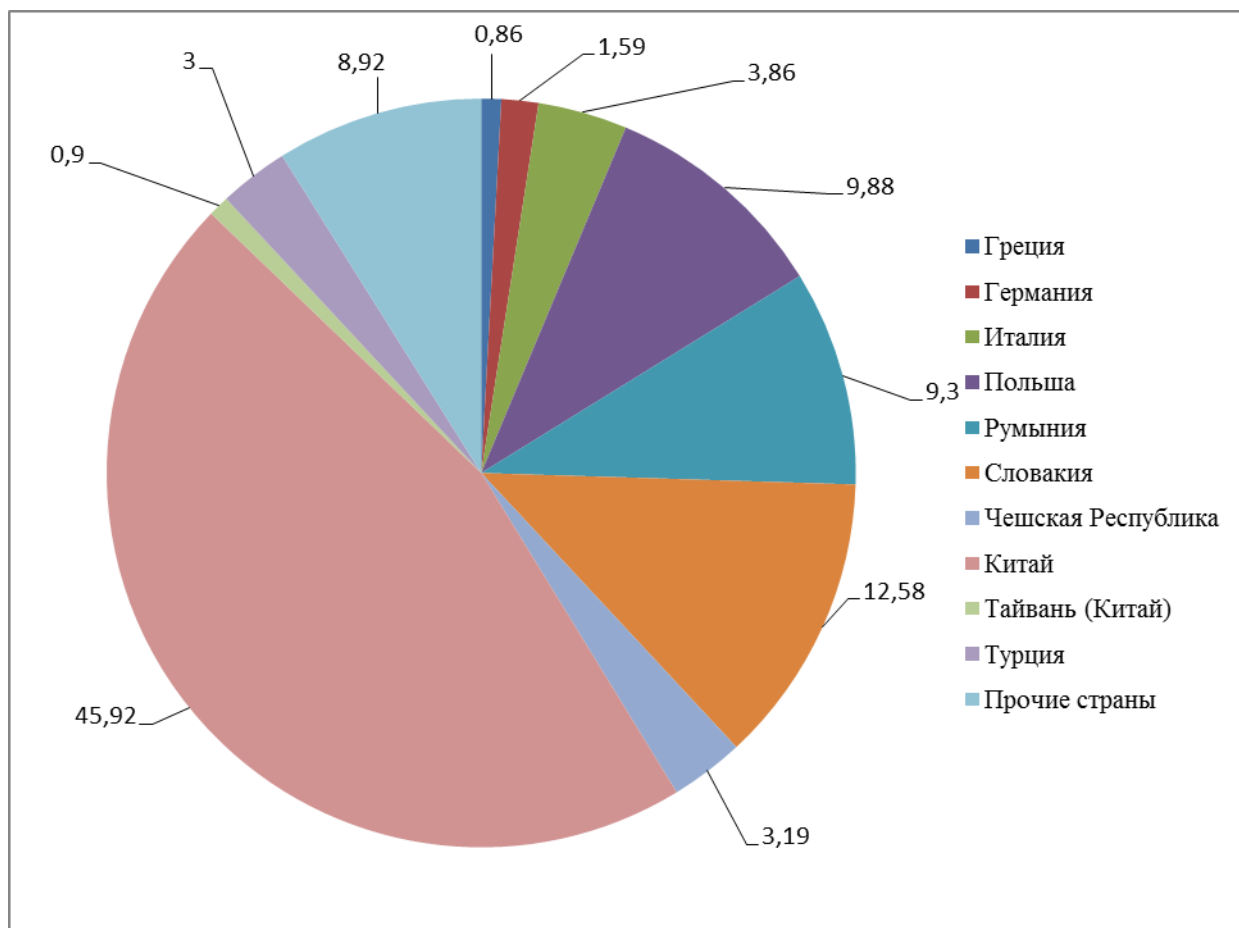


Рис.1. Удельный вес экспорта Курской области в основные страны партнеры (в процентах к итогу)

Номенклатуру экспортных поставок Курской области составляют: руды и концентраты железные, продовольственные товары, продукция химической промышленности, текстиль, текстильные изделия и обувь, машиностроительная продукция, металлы и изделия из них, кожевенное сырье, древесина и изделия из нее и прочие товары.

К основным странам из стран дальнего зарубежья, из которых Курская область импортирует продукцию, относятся Германия, Швейцария, Франция, Гана, Италия, США, Австрия, Китай, Аргентина и Япония (Рисунок 2). Украина занимает первое место среди стран СНГ, из которых Курская область импортирует товары. На Республику Беларусь и Казахстан в 2013 году приходится 28.16% импорта от общего объема в Курскую область.

В стоимостной структуре импорта ведущее место занимают продовольственные товары, машиностроительная продукция, продукция химической промышленности, древесина и изделия из нее, изделия из металлов [4, с.93].

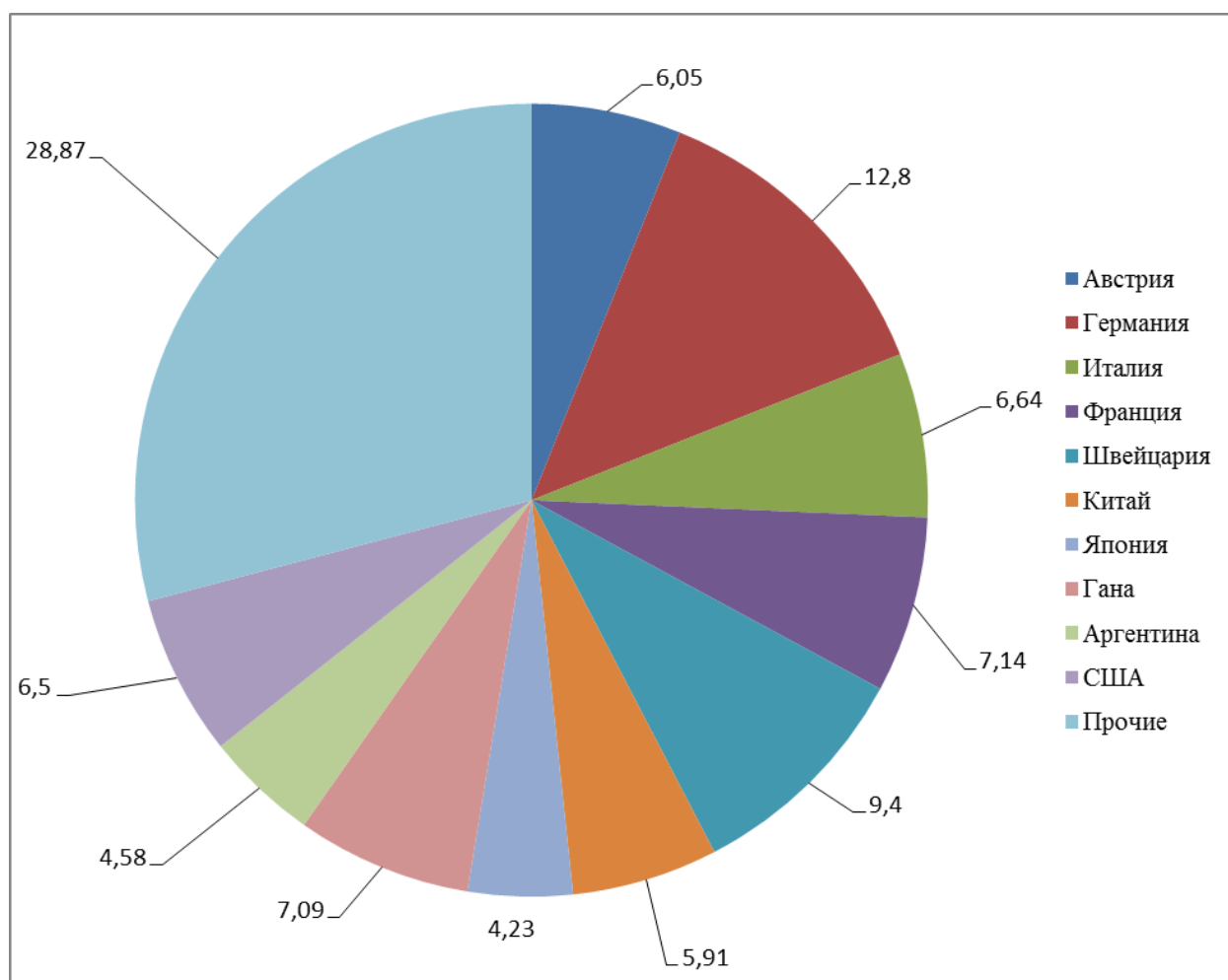


Рис.2. Удельный вес импорта Курской области из основных стран партнеров (в процентах к итогу)

Таким образом, внешнеторговый оборот в Курской области с 2007 г. по 2013 год увеличился на 23,9%, и составил в 2013 году 1359,3 млн. долларов США, объем экспорта вырос с 2007 года в 2013 году на 6,5% и составил 695,5 млн. долларов США. В свою очередь импорт увеличился с 2007 года в 2013 году на 49,6% и составил 663,8 млн. долларов США в 2013 году.

В экспортных поставках на долю стран СНГ в 2013 г. приходилось 35,3 % или 254,5 млн. долл. США; на долю стран дальнего зарубежья – 64,7 % или 466,7 млн. долл. США. В областном импорте удельный вес стран СНГ составил 71,2 % (501,7 млн. долл. США), стран дальнего зарубежья – 28,8 % (203,1 млн. долл. США).

В общем объеме внешнеторгового оборота Курской области на долю стран СНГ приходится 53,0 % или 756,2 млн. долл. США, на страны дальнего зарубежья – 47,0 % или 669,9 млн. долл. США.

Курской области необходимо развивать проектную деятельность в сфере автомобилестроения, химической и добывающей промышленности. Также, так как Курская область является богатой черноземом, то в ней следует усиленно развивать сельское хозяйство.

На сегодняшний день подписано и действуют 40 Протоколов об установлении побратимских связей. В последнее время так же активно проводятся работы по укреплению сотрудничества и международных связей с Южной Кореей, Социалистической Республикой Вьетнам, КНР.

Список литературы

1. Чаплыгина М.А., Бычкова Л.В., Евглевская Т.А., Горяйнов В.М. PR во внешнеэкономической деятельности. Юго-Западный государственный университет. Курск - 2014. 163 с.
2. Чаплыгина М.А. Транснациональные корпорации в современной экономике. В сборнике: Актуальные проблемы инновационного развития экономики: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Белгород: Издательство БУКЭП, 2014.-Ч.2. 544 с.
3. Чаплыгина М.А. Социальное и экономическое развитие регионов: проблемы управления и регулирования. Монография. / под редакцией Гимбатова Ш.М. / -М. Издательство Перо, 2013 – 208 с.

4. Чаплыгина М.А. Роль закрепленных и регулирующих доходов в формировании доходной части бюджета Курской области. В сборнике: Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов . 16-18 апреля 2013 года: В 5ч.- Белгород, 2013. С. 92-100.
5. Чаплыгина М.А. Бюджетирование как инструмент финансового планирования. Вестник БУПК – 2010, № 4 (36). С. 174-187.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНОК ВЕРОЯТНОСТЕЙ ПОСТУПЛЕНИЯ ЗАЯВОК НА ОБСЛУЖИВАНИЕ

Калабухова И.А., к.т.н. Калабухов А.Н., Чавкин А.А.

Кумертауский филиал ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет», г.Кумертау

Транспортно – логистическая система – базовое понятие в логистике. Ей присущи признаки и свойства. Элементами являются транспортные предприятия, склады, перегрузочная и перевалочная техника. Квалифицированный персонал обеспечивает связи между отдельными элементами на макроуровне через договора, на микроуровне – внутрипроизводственными отношениями.

Целевое назначение логистической деятельности определяется шестью правилами логистики: доставить нужный товар, необходимого качества, в необходимом количестве, в нужное время и в нужное место с минимальными затратами.

Теоретической и методологической базой при проектировании транспортно - логистических систем являются методы логического, морфологического анализа и синтеза, экономико - математического моделирования, интегрального анализа, методы экономического анализа, методы принятия решений в условиях риска, методы теории вероятностей.

Логистические потоковые процессы в форме системы товародвижения на практике образуют: закупки (снабжение), сбыт (продажи), перемещение (транспортировка), складирование (запасы).

Каждое предприятие в силу универсальности логистики – в той или иной мере выполняет указанные блоки в своей производительно-коммерческой деятельности. Вследствие чего эти блоки увязываются в единую систему с помощью управления (Рисунок 1).

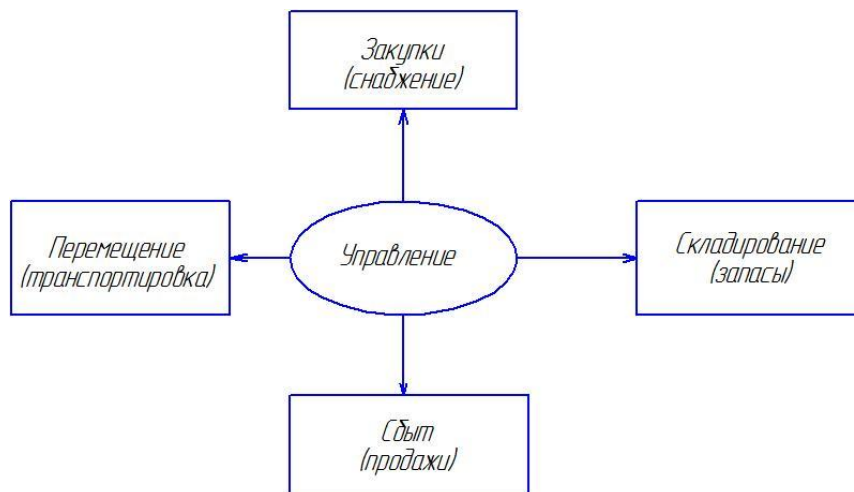


Рис.1. Логистический функциональный блок.

Как следует из Рисунок 1, управление есть тот инструмент, который обеспечивает системность логистических процессов и их результативность, а вместе с этим – результативность производственно-коммерческой деятельности. Результативность в логистике выражается количественно, а поэтому управление включает математические методы.

Случайные отклонения сопутствуют любому закономерному процессу, а тем более логистическим процессам в рыночной экономике. Практика ставит такие задачи, в которых различные факторы играют существенную роль в рассматриваемых процессах, однако число этих факторов столь велико, что проследить

причинно-следственные связи между ними не всегда представляется возможным. Элементы неопределенности, сложности, многопричинности присущи случайным явлениям и процессам в логистике, а поэтому требуются специальные методы для их исследования, изучения и управления. Такие методы и разрабатывает теория вероятностей.

В частности, в логистике имеют место следующие стохастические случайные величины: спрос (платежеспособность), объем реализации (объем продаж), длительность (период реализации), выручка от реализации продукции, издержки (общие, логистические, транзакционные), время погрузки-выгрузки транспортных средств, время доставки (перемещения продукции), уровень использования грузоподъемности и грузоместимости транспортных средств, время обслуживания покупателей (потребителей), товарооборот торгового предприятия, оборот оптово-торговой базы, поток потребителей (поток заявок на обслуживание), время занятости средств обслуживания, движение товарного запаса, объем партии отгрузки реализуемой продукции, распределение продукции по группам ABC, процесс поставки – надежность поставок и другие.

Таким образом, теория вероятностей в логистике рассматривает случайные величины, обусловленные логистическими процессами и операциями.

На практике рассматривается статическая вероятность, в результате накопленных статистических данных о благоприятствующих событиях m и общего числа событий n . Например, в логистике используется такая величина, как надежность снабжения. Надежность снабжения в большинстве случаев величина случайная и определяется за определенный период времени как отношение числа поставок, выполненных согласно договору поставки, к общему числу поставок. Допустим, за рассматриваемый период было выполнено поставщиком 24 поставки, из них 18 поставок соответствуют параметрам, предусмотренным договором поставки. Отсюда надежность определяется как частное от деления этих величин и равна 0,75.

Задача обеспечения надежности снабжения является типичной для транспортно-логистических систем и требует установления закономерностей распределения вероятностей в реальных процессах.

В логистике наиболее распространенными являются следующие законы распределения вероятностей: нормальное, экспоненциальное, биномиальное, Пуассона.

Решение данной задачи рекомендуется производить на основании биномиального закона распределения вероятностей, который выражается формулой:

$$P_{n,m} = C_n^m \cdot p^m \cdot q^{n-m} \quad (1)$$

Указанный закон определяет вероятности наступления m событий из общего числа событий n , где p – вероятность наступления одного события из данной группы событий, q – вероятность ненаступления указанного события, $q=1-p$.

Величина C_n^m – количество сочетаний из n по m , определяется по формуле:

$$C_n^m = \frac{n!}{m!(n-m)!}, \quad (2)$$

где $n! = 1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot \dots \cdot n$ (n -факториал).

Для вычисления числа сочетаний используется равенство:

$$C_n^m = C_n^{n-m}. \quad (3)$$

При биномиальном распределении наивероятнейшее число событий равно:

$$N = n \cdot p. \quad (4)$$

Рассмотрим применение биномиального закона распределения вероятности на конкретном примере. Пусть база снабжает 10 потребителей. Вероятность поступления заявки от одного потребителя $p=0,8$ ($q=0,2$), тогда наивероятнейшее число заявок равно: $n \cdot p = 10 \cdot 0,8 = 8$ заявок. Определить вероятности поступления заявок 0, 1, 2 ... 10.

Вначале определяется вероятность поступления наивероятнейшего количества заявок:

$$P_{10,8} = C_{10}^8 \cdot 0,8^8 \cdot 0,2^2 \quad (4)$$

Выполним необходимые вычисления и определим составляющие:

$$C_{10}^8 = C_{10}^2 = \frac{10!}{2! \cdot 8!} = \frac{1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 4 \cdot 5 \cdot 6 \cdot 7 \cdot 8 \cdot 9 \cdot 10}{2 \cdot 1 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 4 \cdot 5 \cdot 6 \cdot 7 \cdot 8} = \frac{9 \cdot 10}{2} = 45,$$

$$0,8^8 = 0,17, 0,2^2 = 0,04,$$

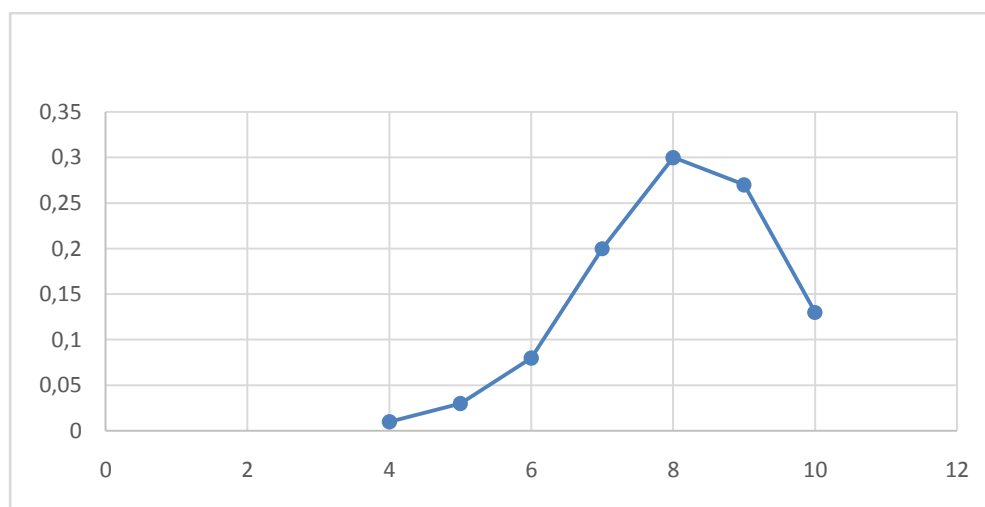
отсюда вероятность при $m=8$:

$$P_{10,8} = 45 \cdot 0,17 \cdot 0,04 = 0,306.$$

Аналогичным способом вычисляются остальные вероятности. Результаты приведены в Табл.1 и на Рисунке 2.

Таблица 1

m	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
$P_{10,m}$	0	0	0	0	0,01	0,03	0,08	0,20	0,30	0,27	0,13

Рис. 2. График распределения вероятностей $P_{10,m}$.

Разработанная на основе биномиального закона распределения вероятностей методика позволит оценить вероятность поступления заявок и разработать стратегию оптимального принятия решения, что позволит повысить эффективность функционирования транспортно-логистических систем.

Список литературы

1. Методология формирования региональных транспортно-логистических систем в Республике Башкортостан / Калабухова И.А., Калабухов А.Н., Никитина А.А. // Сборник научных трудов SWorld - 2013.
2. Методологические основы разработки математических моделей для региональных транспортно-логистических систем / Калабухова И.А., Калабухов А.Н. // Международный научно-исследовательский журнал – 2014.
3. Экономико-математические методы и модели в управлении материальными потоками / Плоткин Б.К. // СПб. Изд-во СПбУ ЭФ. - 1992. – 64с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ КАК ОДНОГО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ТРАНЗИТА И ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ

Боркова Е.А., Бескин М.А., Назарова Е.С.

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

Северный морской путь (СМП) являет собой единственную широтную магистраль, связывающую все арктические и субарктические регионы России. Этот путь оказывает воздействие на развитие всего Крайнего Севера. Вместе со всеми реками, впадающими в Северный Ледовитый океан, СМП создает единую транспортную систему, которая обслуживает основные промышленные комплексы арктических и субарктических регионов. К таким комплексам относятся горно-металлургический и горно-химический комплекс Кольского полуострова, Западно-Сибирский нефтегазовый комплекс, Норильский промышленный район, добывающая промышленность Якутии. Для некоторых районов арктической зоны — Чукотки, островов арктических морей и ряда населенных пунктов побережья Таймырского (Долгано-Ненецкого) автономного округа — морской транспорт является единственным средством перевозок грузов и жизнеобеспечения населения. На направлении Мурманск — Дудинка осуществляется круглогодичная навигация в целях обеспечения деятельности Норильского горно-металлургического комбината (ГМК).

Интерес зарубежных инвесторов к Северному морскому пути определяется двумя главными факторами. Во-первых, он может стать более выгодной с экономической точки зрения вариантом осуществления перевозок между портами Европы, Дальнего Востока и даже Северной Америки. Например, по СМП от Гамбурга до

Июкогамы всего 6 600 морских миль, что почти вдвое меньше чем через Суэцкий канал —11400 миль. Во-вторых, этот путь прекрасен как транспортная магистраль перевозки минерального сырья из арктической России. В прилегающих районах хранится около 35% мировых запасов газа и нефти. Перевозка российской нефти и российского газа морем может оказаться более выгодным и гибким способом транспортировки, чем строительство и эксплуатация газо- и нефтепроводов. Не стоит забывать и то, что по СМП можно организовать перевозку минеральных удобрений с Кольского полуострова в Восточную Азию.

Динамика роста числа ледоколов и транспортных судов, развитие портовых транспортно-технологических комплексов и систем обеспечения безопасности мореплавания будут определяться темпами развития экономической деятельности в Арктической зоне и ростом грузовой базы для СМП.

Перспективные объемы перевозок по Северному морскому пути будут связаны с освоением нефтегазовых месторождений на полуострове Ямал, в бассейнах рек Обь и Енисей, а также в примыкающих к СМП районах Баренцева моря (Тимано-Печорская нефтегазоносная провинция, Штокмановское газоконденсатное и Приразломное нефтяное месторождения и др.). Перспектива развития морского экспорта нефти и газа из этих месторождений в Европу и Восточную Азию. При этом ожидается оживление экспорта цветных металлов, производимых Норильским ГМК. При этих условиях прогнозируется появление новой арктической судоходной трассы губа Белушья - порт Мурманск, которую связывают с освоением значительного полиметаллического месторождения (с геологическими запасами в 10 млн. т. по металлу) и залежей марганцевых руд (3 млрд. т) на островах Новая Земля.

Стимулом к развитию судоходства в восточной части Северного морского пути может стать экспорт в страны Азиатско-тихоокеанского региона редких земель и апатитов из арктического месторождения Томтор в Республике Саха (Якутия), и полиметаллов из месторождений на Чукотке. При государственной поддержке смогут развиваться коммерческие предприятия лесопереработки в бассейнах рек Енисей и Лена, и возобновится экспорт лесных грузов по СМП. Имеется реальная возможность увеличить объем транзитных перевозок по СМП за счет экспорта черных металлов и минеральных удобрений, производимых предприятиями-экспортерами в европейской части России. По мере оживления экономики арктической зоны, как следствие, увеличатся объемы каботажных перевозок по СМП.

Северный морской путь в 2014 году впал в депрессию: мало грузов, мало судов, много льда. До 2014 года Северный морской путь вполне динамично развивался: в 2010 году прошло 4 судна, в 2011 году – 34, в 2012 году – 46 судов, в 2013 году – 71 судно, но в 2014 году – 53 грузовых корабля. Объем грузов в 2014 году упал более чем на 76%: с 1 миллиона 355 тысяч 897 тонн в 2013 году до 274 тысяч тонн [2].

Специалисты выделяют несколько факторов падения показателей. Итоги развития Северного морского пути к 2015 году определялись ситуацией на нефтяном рынке. Так как СМП, прежде всего, - один из ключевых элементов обеспечения разработки минерально-сырьевых ресурсов российского Севера. При падении стоимости нефти стоимость её добычи в Арктике становится неинтересной иностранным инвесторам, которые не только вкладывают средства, но и обеспечивают технологические возможности для разведки и разработки нефти. Для сравнения ближневосточная нефть добывается проще и дешевле, поэтому она сейчас и более выгодна. Есть мнение, что человечество ещё не настолько «обеднело», чтобы приступить к разработке арктических ресурсов. Всё, что есть в Арктике, есть и в других, но более доступных регионах.

Важно и то, что крупнейшие производители/потребители мира (прежде всего, Китай), не имеют прямого доступа к арктическим ресурсам и потому активно разрабатывают ещё далеко не исчерпанные ресурсы Австралии, Америки и Африки. Получается довольно закономерно, что если нет интереса крупнейших стран потребителей ресурсов, то перспективы СМП весьма ограничены.

Кроме падения нефтяных цен, негативно повлияли на СМП в прошлом году санкции Запада. "Еххон Mobil", который активно форсировал геологическую разведку на русском Севере, прекратил сотрудничество с компаниями "Газпром", "Газпромнефть", "ЛУКОЙЛ", "Сургутнефтегаз" и "Роснефть". В свою очередь, зарубежные судоходные компании старательно избегали заключения контрактов с российскими фирмами, строители судов для Севера также оказались под санкциями, сотрудничать с ними стало опасно для репутации. Нет инвестиций, нет разведки, нет новых разработок, нет судов для работы на Севере - не нужен и Северный морской путь [1].

Плюс к тому, невозможно просчитать реакцию российских чиновников на санкции: нет гарантий, что Россия не откажется от поддержки безопасности плавания по СМП в силу политических причин. А во второй половине 2014 года в принципе появились большие сомнения в финансовых возможностях России для обеспечения функционирования Северного морского пути.

Важным фактором развития Северного морского пути являются климатические условия. Одним из аргументов в пользу ускоренного развития СМП было глобальное потепление. Всё просто: лёд растает, освободит

акваторию и вереницы контейнеровозов потянутся со всего мира, например, в Мурманск. Гипотеза подтверждалась тем, что в 2012 году была зафиксирована наименьшая площадь льда в регионе. Но уже в 2013 году льда было больше.

Фактор таяния не оказал положительного влияния на СМП: навигация в 3,5 месяца коротковата для серьёзных перевозчиков грузов, но заставляет нести дополнительные расходы на транспортировку в арктических условиях (специальные контейнеры, суда, сопровождение ледоколов). Короткий арктический морской путь мог оправдать риски в навигацию, если бы топливо было дорогим, но сейчас цены на топливо низкие, транспортировать грузы через Индийский океан рентабельно.

Таковы причины резкого, хотя и не катастрофического, падения объёмов перевозок грузов по Северному морскому пути в 2014 году.

Более отдалённые перспективы тоже имеют свои ограничения. В частности, существует проблема гарантий безопасности плавания вблизи российских берегов. СМП развивается в соответствии с Законом о северном морском пути. В нём, в частности, говорится: «Плавание в акватории Северного морского пути, исторически сложившейся национальной транспортной коммуникации Российской Федерации, осуществляется в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права, международными договорами Российской Федерации, настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами и издаваемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами».

СМП, по этому закону, - «водное пространство, прилегающее к северному побережью Российской Федерации, охватывающее внутренние морские воды, территориальное море, прилежащую зону и исключительную экономическую зону Российской Федерации». Соответственно, правила плавания в акватории Северного морского пути, утверждаются уполномоченным правительством Российской Федерации - федеральным органом исполнительной власти.

Приоритет международных норм в организации плавания в акватории «сложившейся национальной транспортной коммуникации» совсем не очевиден, и с учётом утвердившегося именно в 2014 году в мире мнения о лёгком отношении к международным законам в России, такая трактовка СМП несёт в себе элементы риска.

Природные условия, как естественный и трудно прогнозируемый риск: когда навигация станет существенно дольше, а площадь ледового покрытия устойчиво меньше не знает никто, возможно, что теория глобального потепления вообще ложная. Если потепление будет, то само по себе таяние льда в этом регионе, по мнению учёных, несёт не только плюсы: усиливается риск возникновения сильных ветров, экстремального волнения, образования айсбергов, усиления эрозии берегов – российских берегов, которая уже происходит, причём очень высокими темпами.

Таковы основные факторы торможения в развитии Северного морского пути в длительной перспективе.

Потенциал СМП очень велик, но может быть реализован в течение десятилетий активного развития и требует постоянных больших вложений. Формирование конкурентоспособного Северного морского пути, по своему масштабу и потенциалу, могло бы стать здоровой национальной идеей. Может так и будет когда-нибудь.

Учитывая эти факторы, необходимо понимать, что СМП, скорее всего (в случае, если в Арктике в ближайшие десятилетия не произойдет коренной перемены климата), не сможет стать полноценной альтернативой Южному морскому пути. При этом он может стать конкурентоспособным транспортным коридором по перевозке определенных видов грузов по определенным маршрутам. Это в первую очередь касается транспортировки российского сырья, добываемого в арктическом регионе и продуктов его переработки в страны Восточной Азии. Таким образом, развитие СМП приведет не только к увеличению объема российских грузов, обрабатываемых отечественными перевозчиками, но и к наращиванию российского экспорта углеводородов, в том числе по новым маршрутам и по более конкурентным ценам.

Список литературы

1. Боркова Е.А. Нефтегазовый сектор севера России и проблемы его развития //Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. Т. 28. № 1. С. 74-78.
2. В. Пересыпкин. Национальное достояние России/Морские вести [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.morvesti.ru/analytics/index.php?ELEMENT_ID=7666.
3. Крюков В. А. Регионы и нефтяной сектор - новые грани старых проблем? //Регион. 1995. № 1. С. 34.
4. Нехорошков В.П. Транспортный фактор повышения эффективности внешнеэкономической деятельности регионов// Российский внешнеэкономический вестник. – 2010. – № 2–№ 3. – С. 35–37, С. 28–36
5. Северный морской путь: кто за, кто против? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.severinfo.ru/news/37225>
6. Проблемы Северного морского пути /Под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Пересыпкина. – М.: Наука, 2006.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

**Юсупова И.В. канд. экон. наук, заместитель начальника контрольно-аналитического отдела Управления
Республики Коми по занятости населения**

Вопросы привлечения трудовых ресурсов в экономику региона находятся в зоне особого внимания Правительства Республики Коми.

Вместе с тем, несмотря на положительную динамику в решении вопросов кадрового обеспечения экономики региона, острота проблемы не ослабевает. В связи с этим, постановка проблемы состоит в обозначении «узких мест» и разработке путей их преодоления.

Аналитической базой для организации работы по кадровому обеспечению экономики региона является прогноз баланса трудовых ресурсов и прогноз дополнительной потребности экономики в квалифицированных кадрах на среднесрочную перспективу.

Прогноз баланса трудовых ресурсов Республики Коми разрабатывается на текущий год и предстоящий трёхлетний период и отражает наличие трудовых ресурсов и их распределение по видам занятости.

Несмотря на достаточно стабильную обстановку в социально-экономическом развитии Республики Коми по основным показателям в производстве товаров и услуг, наблюдается устойчивое снижение численности трудовых ресурсов, экономически активного населения и занятых в экономике.

В прошлом году уровень занятости населения и уровень экономической активности характеризовались высокими значениями. В среднем за 2014 год уровень занятости составил 66,9% (увеличившись за год на 0,6%), а уровень экономической активности составил 72% (увеличение на 1,2%). Среди субъектов Северо-Западного федерального округа Республика Коми занимала соответственно 3 и 5 место. Такие высокие рейтинговые места на уровне северо-запада – это результат тех мер, которые предпринимаются Правительством РК в экономике, так, например, за последние 4 года создано 6,2 тыс. новых рабочих мест.

Однако ежегодные изменения в структуре трудоспособного населения таят в себе серьезные риски:

1. Ежегодно увеличивается удельный вес населения старше трудоспособного возраста, а трудоспособного, наоборот, снижается;
2. Около 20% населения совсем не имеют профессии, а наибольший процент граждан, имеющих высшее и среднее профессиональное образование (37% и 31% соответственно), приходится на граждан пенсионного возраста (от 60 до 72 лет). Среди молодежи большинство имеет начальное профессиональное образование (34%) – это рабочие кадры республики, а высококвалифицированных специалистов среди молодых людей лишь 25%;
3. Из-за миграционного оттока ежегодно республика продолжает терять порядка 7 тысяч человек трудоспособного возраста;
4. Для сельского населения характерным является обмен населением в пределах республики, для городского – с другими регионами России. Таким образом, внутренний миграционный поток ориентирован из села в город;
5. Численность работников в строительстве, транспорте и связи растет, а в образовании и здравоохранении уменьшается;
6. Наблюдается тенденция к увеличению количества вакансий, заявленных работодателями. Так, с 2009 года их число увеличилось на 12 тысяч и в 2014 году составило более 82 тысяч вакантных рабочих мест.
7. Таким образом, исходя из Прогноза баланса трудовых ресурсов Республики Коми, следует два основных вывода, заслуживающих внимания в контексте рассматриваемого вопроса.

Вопрос первый: в ближайшей перспективе сохранится тенденция уменьшения численности населения, обусловленная как естественной, так и миграционной убылью. Сегодня маловероятно кардинально изменить ситуацию с рождаемостью: по прогнозам она будет оставаться на низком уровне, не обеспечивающем даже простое воспроизводство населения. Поэтому для устойчивого развития республики необходимы специальные меры, направленные на сохранение имеющихся трудовых ресурсов, в том числе, на снижение смертности, травматизма и инвалидности.

Вопрос второй: резервом трудовых ресурсов является незанятая часть населения трудоспособного возраста. Республика располагает им в объеме более 100 тыс. человек ежегодно. Получается, что теоретически сегодня может быть закрыта любая вакансия. Почему этого не происходит?

Основные причины общеизвестны:

- низкая привлекательность вакантных рабочих мест в организациях реального сектора экономики (зарботная плата, условия труда и быта);

- позиция работодателей, для которых человеческий потенциал не является стратегическим;
- социальный аспект - определенная часть безработных сознательно не желает быть трудоустроенной.

Поэтому проблемы воспроизводства кадрового потенциала требуют комплексного подхода. С одной стороны, требуется развитие государственного регулирования рынка труда, направленного на создание благоприятных условий, повышение заработной платы, вовлечение различных категорий трудоспособного населения в экономику региона (пенсионеры, инвалиды, безработные, женщины с детьми). С другой стороны, необходимо ломать стереотип «вторичности» кадровых ресурсов у руководства предприятий и сформировать понимание, что персонал такой же ресурс, как и все остальные, и требует постоянного инвестирования.

Вторым информационным источником для работы по воспроизводству трудовых ресурсов является прогноз дополнительной потребности экономики в кадрах.

Прогноз учитывает общие тенденции и перспективы развития отраслей экономики, реализацию инвестиционных проектов, позицию органов власти по стратегическим направлениям развития в соответствующих отраслях.

В формировании прогноза дополнительной потребности в кадрах на 2014-2020 годы с учетом всех источников обследования приняли участие около 22% организаций Республики Коми с численностью работников порядка 80% от общей среднесписочной численности, что составляет 66,5% от численности занятого населения в целом по республике.

Учитывая тенденции снижения численности занятых в экономике, дополнительная потребность в квалифицированных кадрах в целом по республике также будет снижаться и составит в среднем 14,6 тыс. человек ежегодно.

Во всех видах экономической деятельности, за исключением «Финансовая деятельность», «Образование» и «Здравоохранение», основную потребность составляют профессии рабочих, при этом самыми востребованными являются сварщики, слесари, водители, машинисты, электромонтеры, строительные профессии, повара.

Среди специалистов наиболее востребованы механики, мастера, бухгалтеры, инженеры, воспитатели, врачи, медицинские сестры и учителя.

Наибольшая дополнительная потребность в квалифицированных кадрах наблюдается по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» (20,6% от общей потребности), что связано с реализацией инвестиционных проектов в данной отрасли.

В структуре высшего профессионального образования наибольшая потребность в специалистах будет по укрупненным группам специальностей: «Геология, разведка и разработка полезных ископаемых» - 23% (в основном мастера и инженеры по направлениям подготовки «Нефтегазовое дело» и «Прикладная геология»); «Образование и педагогика» - 17% (в основном воспитатели, учителя и преподаватели по направлению подготовки «Педагогическое образование»); «Здравоохранение» - 14% (в основном врачи и врачи-специалисты по направлениям подготовки «Лечебное дело» и «Педиатрия», а также провизоры с образованием «Фармация»); «Экономика и управление» - 14% (бухгалтеры, экономисты, менеджеры).

Прогноз выявил потребность в квалифицированных кадрах, подготовка которых в настоящее время не осуществляется:

- с высшим образованием – в сфере инфокоммуникационных технологий, ремонта и эксплуатации самолетов, некоторых видов врачебных специальностей (всего 6 направлений);
- со средним профобразованием – в сфере строительства автомобильных дорог, геологоразведки, строительства, энергетики, обслуживания газопроводов (всего 5 направлений);
- 9 направлений по рабочим профессиям (монтажники, слесари, мастера и т.д.)

Прогноз потребности в кадрах является основанием для двух процессов:

- формирования государственного регионального заказа на подготовку кадров;
- информирования населения о прогнозируемой потребности в кадрах в разрезе профессий (специальностей) в целях формирования сознательного отношения к выбору профессии, профилю и уровню получаемого образования.

Алгоритм работы по планированию подготовки кадров обозначен в трехстороннем приказе Минэкономразвития РК, Министерства образования РК и Управления РК по занятости населения, основан на трёх основных информационных блоках и обеспечивает участие всех заинтересованных сторон и уровней управления: работодателей, системы профессионального и общего образования, рынка труда, а также учитывается отраслевой аспект развития экономики).

Результатом данной работы являются конкретные предложения в разрезе объемов и направлений подготовки по всем уровням образования с учетом кадровой потребности региональной экономики и возможностей образовательной сети республики.

Полученные цифры используются Министерством образования Республики Коми при формировании контрольных цифр приема граждан за счет средств республиканского бюджета РК.

Анализ подготовки кадров системой профессионального образования, проведенный в этом году, позволяет сделать вывод, что в целом направления подготовки соответствуют основным потребностям рынка труда. Чего нельзя сказать об объемах подготовки, которые ограничены возможностями образовательной сети, численностью абитуриентов (выпускников школ), их профессиональными намерениями, и в целом демографической ситуацией в республике.

Т.о., на данный момент в республике сложился целостный механизм планирования подготовки кадров, учитывающий перспективы социально-экономического развития республики, тенденции развития рынка труда, демографические процессы, возможности системы профессионального образования.

Данную работу необходимо продолжать, прежде всего, в направлении повышения информированности и координации усилий заинтересованных сторон. А также по расширению возможностей практического использования результатов прогноза для построения различных сценариев развития процессов в сфере экономики, занятости.

В целом сложилась система работы по регулированию кадровых процессов на отраслевом уровне. К настоящему моменту органами исполнительной власти республики сформированы комплексы мер по кадровому обеспечению развития подведомственных отраслей. Они носят разный формат, отличаются по степени проработанности - идет процесс развития механизмов взаимодействия с хозяйствующими субъектами и системой профессионального образования. Помимо здравоохранения, образования, агропромышленного комплекса, заинтересованность и комплексный подход присутствует в работе министерств и ведомств по кадровому обеспечению развития отрасли культуры, социальной защиты, промышленности.

Однако на муниципальном уровне данная работа носит эпизодический характер. Лишь в 8 МО сформированы комплексы мер по кадровому обеспечению территорий и утверждены соответствующими нормативными актами (Сыктывкар, Сосногорск, Вуктыл, Усинск, Княжпогостский, Усть-Куломский, Койгородский, Усть-Цилемский районы).

Муниципалитеты должны четко представлять, какие трудовые ресурсы им необходимы для реализации планов социально-экономического развития, чем они располагают и, исходя из этого, строить работу по подготовке, привлечению и закреплению необходимых кадров.

Необходимо продолжить работу по формированию эффективной системы регулирования кадровых процессов на отраслевом и муниципальном уровне. Ключевым направлением должно стать развитие механизмов взаимодействия с предприятиями, организациями и всеми хозяйствующими субъектами по целевой подготовке специалистов, организации производственной практики, трудоустройству выпускников, профориентации на востребованные профессии.

На наш взгляд, на данный момент основные усилия должны быть сконцентрированы на 3-х основных задачах:

- повышение эффективности механизмов использования трудового потенциала местного населения, развитие внутренней трудовой миграции;
- развитие системы регулирования кадровых процессов на отраслевом и муниципальном уровне;
- продолжить работу по сотрудничеству власти и бизнеса в сфере трудовых отношений и профессионального образования

Для реализации выше обозначенных задач предлагаем следующие управленческие решения:

1) разработать комплекс мер по развитию механизмов эффективного использования трудового потенциала различных категорий местного населения, развитию вахтового метода, созданию дистанционных рабочих мест;

2) органам исполнительной власти Республики Коми и органам местного самоуправления провести анализ реализуемых мер по кадровому обеспечению отраслей экономики и территорий и принять необходимые меры по повышению эффективности их реализации;

3) рекомендовать объединениям работодателей Республики Коми активизировать работу по развитию социального партнерства в сфере профессионального образования.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ КАЧЕСТВА В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА

Куликов Ю.А., к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева», г.Москва

Большое количество предприятий различных отраслей промышленности объединены выпуском определенной продукции и являются элементами межотраслевых комплексов. В ходе экономико-политических преобразований они претерпели глубокие структурные изменения, которые повлекли за собой разрыв традиционных связей, нарушение технологических цепочек, потери ресурсного, кадрового и научного потенциалов. Однако, эти системные проблемы пытаются решить локально, на уровне отдельных предприятий, создавая или совершенствуя те или иные системы качества. Не оспаривая позитивность и правомерность этих действий, отметим, что такой подход не раскрывает существа проблемы и не намечает путей ее решения на межотраслевом уровне.

На большинстве предприятий важнейших межотраслевых комплексов сырье и материалы подвергаются физической или химической переработке. При этом оптимизации подвергаются уже существующие материальные потоки. Это достигается путем наилучшего использования сырья, улучшения функционально-структурного использования и размещения аппаратов и машин, повышения надежности производственных процессов. В тоже время эту проблему можно рассматривать более широко на различных иерархических уровнях – от молекулярного до планетарного.

На молекулярном уровне речь идет о поиске решений, обеспечивающих изначально безотходную технологию, которая позволяет использовать материалы близко к максимально возможному. Проблема потерь сырьевых ресурсов особенно остро стоит в малотоннажных производствах. Особая роль на этом уровне отводится фундаментальной науке и практической реализации открытий. Развитие технологии, достигнутое на уровне наномасштаба, в значительной степени влияет на качество конечного продукта и количество потребляемых ресурсов, но практически не поддается совершенствованию специалистами организаций, поскольку они в полной мере не располагают необходимой научной базой. Однако менеджмент организаций уже даже на этом уровне способен оказать влияние на качество путем выбора технологии производства и инвестиций в его перевооружение.

На уровне микромасштаба проблемы обеспечения заявленных показателей качества можно свести к устойчивости протекания процессов [1]. Особенно часто эта проблема возникает при химическом превращении веществ, когда рост интенсификации процессов на межфазных поверхностях, достигаемый за счет наложения магнитных, электрических, центробежных полей и применения различных колебаний, сопровождается ростом неустойчивости реакций. Не меньшую сложность представляет собой интеграция процессов, протекающих при разных условиях, когда большое количество ресурсов теряется на стыке процессов (примером могут служить многочисленные химические преобразования, требующие попеременного нагревания и охлаждения реагентов). Качество протекания процессов микромасштаба определяется двумя главными составляющими: уровнем воплощения теоретического открытия в поточном производстве и уровнем квалификации персонала, обслуживающего технологию. Если первая составляющая практически неподвластна изменению на промышленном предприятии, то на вторую составляющую можно и нужно оказывать воздействие путем обучения, повышения квалификации, мотивируя сотрудников на качественный, ответственный и самосознательный труд. На уровне микромасштаба еще в большей степени проявляется влияние на качество менеджмента организации, но все же в нем преобладают технические, а не организационные аспекты.

На стадии мезомасштаба совершенствованию подвергаются традиционные, существующие на предприятии процессы и аппараты. Это уровень, который обычно затрагивает система качества предприятий.

Менеджеры, создающие и интегрирующие процессы в организации, задают каждому процессу оптимальные с их точки зрения параметры и границы, выход за которые является нежелательным, составляют материальные балансы. Качество управления процессами в организации тем выше, чем ниже количество рассогласований (ошибок) между реальными процессами и вектором заданной соответствующей цели. Это один из важнейших параметров, которым руководствуются менеджеры процессов. Причем речь на этом уровне идет не о совокупности процессов в организации, а об одном конкретном совершенствуемом процессе. При этом изменение может претерпевать как технологическое оборудование, задействованное в данном процессе, так и деятельность людей, обслуживающих процесс. По сравнению с нано- и микромасштабом роль управленческой составляющей на этом уровне гораздо выше. Здесь у сотрудников предприятия появляется возможность влиять на параметры процесса, добиваясь повышения его эффективности. Роль технологической составляющей по-прежнему высока, но уже не является главенствующей. Это как бы точка перехода между технологической и управленческой сферами [2].

В совокупности, менеджмент качества сегодня составляют процессный и системный подходы к управлению, мотивация сотрудников на качественный труд, лидерство руководства, ориентация на явные и скрытые потребности потребителей, взаимовыгодные отношения со всеми заинтересованными в деятельности организации лицами, принятие решений, основанное на фактах и экономичности, ориентация на постоянное улучшение во всех аспектах функционирования организации. Однако, в большинстве случаев, эта деятельность рассматривается только относительно мезомасштаба (в техническом аспекте) или макромасштаба (в управленческом аспекте). При этом главенствуют международные стандарты ISO, которые хоть и призваны помочь руководителям организаций в создании современной системы менеджмента качества, но носят рекомендательный характер. Как это будет сделано – решать руководству организации. В своих решениях оно провозглашает основным постулатом качество – совокупность свойств и характеристик продукции, которые придают ей способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности. Свойства продукции проявляются уже на уровне наномасштаба, который определяется качеством научной идеи. Вместе с этим, качество достижимо только тогда, когда каждый сотрудник организации, активизированный системой менеджмента качества, в своей повседневной деятельности нацелен на саморазвитие, на производство максимально качественных товаров и услуг с минимальными затратами ресурсов, на постоянное улучшение процессов, которое он инициирует сам по мере необходимости. Качественная работа каждого человека, его успех в самосовершенствовании составляет качество компании, при условии, что система процессов организации построена эффективно. Качество компании, качество технологии, качество научных разработок должны взаимно проникать друг в друга, образовывать единое неразрывное целое. Совокупность организаций, приверженных принципам менеджмента качества, создает общество, основной целью и идеей которого становится баланс экономического, социального и экологического развития [2].

Таким образом, качество пронизывает, интегрирует и направляет развитие личности, науки, организации и мирового сообщества. В итоге оно превращается в качество жизни на уровне макромасштаба, который представлен рынком и окружающей средой. При этом требования рынка должны удовлетворяться при условии охраны биосферы от диспропорций. Достижению этой главной цели макромасштаба способствуют стандарты ISO серии 14000, но начало их соблюдения закладывается на наноуровне, при разработке технологии. В идеале необходим переход на возобновляемые источники энергии и безотходные технологии. И первую роль здесь играют научные исследования. Задачи устойчивого развития, охраны окружающей среды зачастую возлагаются на промышленные предприятия (макроуровень). Конечно, они могут внести свой весомый вклад, но кардинально, без качественных изменений на других уровнях, изменить ситуацию они не в состоянии [3].

Поэтому задачи обеспечения качества, свойственные нано- и микромасштабу, могли бы находить свое решение в рамках университетов и академических институтов, а задачи, свойственные мезо- и макроуровню, – в рамках отраслевых институтов и промышленных предприятий. При этом на макроуровне необходим федеральный центр, который бы координировал усилия исполнителей, определял государственную научно-техническую политику в области качества, устанавливал прямой контакт между предприятиями, с одной стороны, и университетами, академическими и отраслевыми институтами, с другой. Таким образом, концентрация усилий в рамках федерального центра позволит решать наиболее важные задачи, диктуемые устойчивым развитием. Неоценимую помощь в этом может оказать тот потенциал, который накоплен человечеством в области управления качеством во всех его аспектах.

Список литературы

1. Браун М. Сбалансированная система показателей / Пер. с англ. – М.: «Альпина бизнес букс», 2005. – 226 с.

2. Куликов Ю.А., Хачатуров А.Е. Основы менеджмента качества. Учебное пособие. – М.: «Дело и сервис», 2003. – 304 с.
3. Хачатуров А.Е., Белковский А.Н. Современный интеграционный менеджмент. – М.: «Дело и сервис», 2006. – 272 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вохмянин С.С.

Ставропольский институт кооперации (филиал) АНО ВПО БУКЭП, г.Ставрополь

Финансовая устойчивость предприятия постоянно находится под воздействием внешних и внутренних факторов. Если к внешним факторам можно отнести, например, возможность привлечения инвесторов, налоговую политику, конкурентоспособность, то к внутренним факторам - постоянный выбор между оплатой кредиторской задолженности, выплатой доходов начисленных и создание собственных источников для дальнейшего развития и экономического роста.

В самом общем виде финансовую устойчивость можно охарактеризовать следующим образом:

- состояние процесса формирования и использования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, которое обеспечивает его развитие на основе увеличения стоимости капитала при сохранении соответствующего уровня платежеспособности и кредитоспособности;
- состояние, при котором предприятие в основном за счет собственных источников покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам;
- обеспеченность запасов источниками их формирования. Степень обеспеченности запасов и затрат является причиной уровня платежеспособности;
- состояние предприятия, сложившееся под воздействием системы факторов внешней и внутренней среды, характеризующееся экономическими индикаторами устойчивости и определяющее в динамике перспективы ее развития;
- стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования [1].

Систему управления финансовой устойчивостью можно определить как упорядоченную совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, совместно функционирующих с целью достижения определенного состояния финансовых ресурсов в пределах устойчивости производственной и финансовой системы предприятия [2].

Характеризуя вопросы управления финансовой устойчивости предприятия необходимо отметить следующее. Особое внимание в литературе по финансовому менеджменту уделяется вопросам оценки финансовой устойчивости, в то время как вопросы организации управления финансовой устойчивости специалисты обходят стороной.

Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о необходимости систематизации исследований в области управления финансовой устойчивости и формирование их результатов в виде комплексной системы, которая включала бы в себя такие элементы, как сбор, обработка и предоставление информации, принятие управленческих решений и организация средств контроля за их реализацией.

Процесс управления финансовой устойчивостью предприятия представлен в виде следующей схемы:

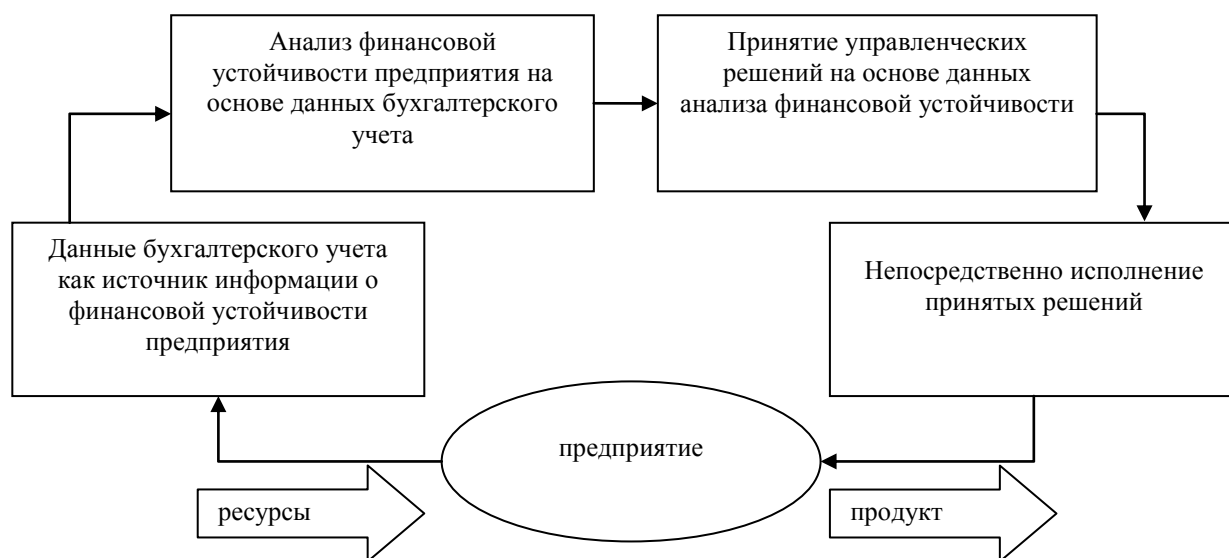


Рис.1. Цикл управления финансовой устойчивостью предприятия

Данная схема в наиболее общем виде отражает процесс управления финансовой устойчивостью, однако она не учитывает один важный фактор – в ней отсутствует звено позволяющее рассчитывать прогнозируемый уровень финансовой устойчивости.

Особое внимание в системе управления финансовой устойчивостью должно занимать превентивное (предупредительное) управление. Это означает, что любое решение, связанное с управлением финансовыми ресурсами должно помимо всего прочего оцениваться с точки зрения его влияния на финансовую устойчивость предприятия.

Учитывая изложенное, система управления финансовой устойчивостью предприятием должна выглядеть следующим образом:



Рис.2. Система управления финансовой устойчивостью предприятия

Данная схема содержит одно принципиальное отличие от предыдущей схемы. Оценка финансовой устойчивости не ограничивается использованием только бухгалтерской информации. Исходная информации может и должна содержать в себе еще и предполагаемые показатели результатов деятельности предприятия. Принятие их во внимание позволит руководству предприятия оценить насколько то или иное решение повлияет на финансовое состояние предприятия вообще и финансовую устойчивость в частности.

При внедрении системы финансовой устойчивости предприятия целесообразным является пересмотреть организационную структуру финансовой службы предприятия [3].

В данном случае речь не идет о создании нового отдела или найма новых сотрудников. Актуальным является четкая постановка задач, и разграничение полномочий между сотрудниками финансовой службы предприятия в рамках управления финансовыми ресурсами вообще и финансовой устойчивостью в частности. Это устранил непонимание, которое может возникнуть между финансовым директором и ведущими специалистами: главным бухгалтером, начальником планово-экономического отдела, начальником финансового отдела и начальников аналитического отдела.

Особенно это касается главного бухгалтера, поскольку бухгалтерия предприятия в обязательном порядке должна входить в состав финансовой службы, а сам главный бухгалтер должен находиться в двойном подчинении: генерального директора (в соответствии с действующим законодательством) и финансового директора по всем оперативным вопросам. Только при соблюдении этого условия управление финансовой устойчивостью предприятия в реальном режиме времени станет возможным, в противном случае аналитическая работа потеряет смысл.

Список литературы

1. Рощупкина И.В. Особенности построения системы управления финансовой устойчивостью производственных систем // Финансовый директор. – 2004. - №11.
2. Крамин Т.В. Оценка финансовой устойчивости фирмы (предприятия) // Проблемы современной экономики. – 2003. - №3 (7).
3. Астринский Д., Наноян В. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист - 2000. - № 12. - С. 55-59.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНГУШСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ



Булгучев Мурат Хамзатович, д.э.н, профессор, декан факультета

За разделение труда и диверсификацию
Ухватились вместе думающие россияне.
Хочется народу бескровную революцию,
О чём предрекали Адам Смит и Галиани.
Очень важны нам сегодня оные классики,
У нас нет таковых ещё с конца двадцатых.
Нам же тогда понравились продразвёрстки,
Бросая голодать пролетариев класс разутых.

За разделение труда и диверсификацию
Ухватились вместе думающие россияне.
Хочется народу бескровную революцию,
О чём предрекали Адам Смит и Галиани.
Очень важны нам сегодня оные классики,
У нас нет таковых ещё с конца двадцатых.
Нам же тогда понравились продразвёрстки,
Бросив голодать пролетариев класс разутых.

Я профессором – наставником
Насущный хлеб свой добываю.
Молодые, живите творчеством,
Что каждый день вам завещаю.

Накануне Дня Ингушетии – 4 июня –
Не ожидал ничего необычного себе.
Но вдруг осенила перспектива меня:
Одно бы – экономическое развитие.

.....

Для человека главное препятствие –
Это основ этикета игнорирование.
Улыбка и дружеское рукопожатие –
Только поверхностное признание.
Теплотой отображаем общение,
Когда накопил ты себе знание.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2015 ГОД

Январь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2015г.

Февраль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2015г.

Март 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2015г.

Апрель 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2015г.

Май 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2015г.

Июнь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2015г.

Июль 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2015г.

Август 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2015г.

Сентябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2015г.

Октябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2015г.

Ноябрь 2015г.

II Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2015г.

Декабрь 2015г.

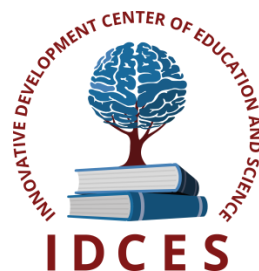
II Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2015г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2016г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И
МЕНЕДЖМЕНТА**

Выпуск II

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(8 июня 2015г.)**

**г. Казань
2015 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 09.06.2015.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 14,75.
Тираж 250 экз. Заказ № 221.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58