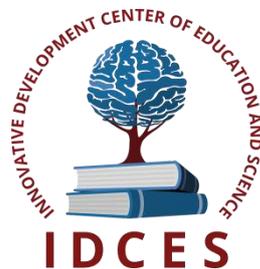


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Тенденции развития
экономики и менеджмента**

Выпуск V

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 июня 2018 г.)**

г. Казань

2018 г.

**Издатель Инновационный центр развития образования и науки
(ИЦРОН), г. Нижний Новгород**

УДК 33(06)

ББК 65я43

Тенденции развития экономики и менеджмента. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 5 г. **Казань**, – НН: ИЦРОН, 2018. 101 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайна С.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), 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., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролубова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), 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 Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), 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 V 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.

Статьи, принятые к публикации, размещаются в полнотекстовом формате на сайте eLIBRARY.RU.

© ИЦРОН, 2018 г.

© Коллектив авторов

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....7

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ
Зяблицкая Н.В., Стоянкoва Ю.А.7

ПРОБЛЕМА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЫНКАХ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ БЛАГ
Колосова М.А.9

МАРКСИЗМ КАК АКТУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ
Королева И.В.12

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО СРЕДНЕВЕКОВЬЯ
Лымарь А.И.14

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОМПАНИИ
Ромаев А.Р.19

ВНУТРИФИРМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА И ФИНАНСОВЫЕ
ПРОЦЕДУРЫ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ
Цхададзе Н.В., Алексеева В.А.21

ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ
Цхададзе Н.В., Ермишкина О.М.24

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
Цхададзе Н.В.28

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Якунина Р.П.33

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05).....36

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ
ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
Зяблицкая Н.В., Лайщук Г.М.36

СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНАЯ ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИЙ
Камынина Н.Р.40

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТАХ
ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА
Коган Л.В.42

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЛАСТИ И НАСЕЛЕНИЯ В ПРОГРАММАХ
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ
Куашева Н.П.45

УЧАСТИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ
Постников Д.Д.48

ОБОБЩЕНИЕ ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.	56
СЕКЦИЯ №3. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	60
УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ: КАК ЗАЩИТИТЬ БИЗНЕС ОТ РОСТА КУРСОВ ДОЛЛАРА И ЕВРО Зыбин М.Я.	60
СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	63
МЕЖДУНАРОДНЫЙ УЧЕТ ИМУЩЕСТВА, ПОЛУЧЕННОГО В РЕЗУЛЬТАТЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК Новоселова И.Г.	64
СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....	66
СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	66
СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	66
СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	66
СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	66
СЕКЦИЯ №10. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	67
СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ	67
СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА	67
СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	67
СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	67
СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	67
СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	67
СЕКЦИЯ №17. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	67

СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	67
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	67
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	67
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	67
ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ	
Хуранов А.Б., Кокоев С.Р., Факова К.Ю.	67
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ	
УРОВНЕ	
Хуранов А.Б., Факова К.Ю., Кокоев С.Р.	69
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	71
ВОЗРАСТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА	
И ИХ ТЕНДЕНЦИИ	
Цхададзе Н.В., Ходченкова М.А.	71
ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ КАДРОВ	
Цхададзе Н.В., Дегтярева Д.С.	74
ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ	
РОССИЙСКИХ ВУЗОВ	
Цхададзе Н.В., Тедеева А.В.	77
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ	
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
Цхададзе Н.В., Албакова Д.Б.	80
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ	
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ.....	85
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНИ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА РОСТ ТЕРРОРИЗМА	
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	
Абдусаламова М.М., Казиханова А.И.	85
НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ	
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	
Сутбаева Р.О., Жубаев С.Д.	87
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	92
АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ,	
ОСНОВАННЫЙ НА ПРИМЕНЕНИИ ИНСТРУМЕНТОВ TQM	
(TOTAL QUALITY MANAGEMENT)	
Агибалова Е.Н., Гаджикурбанова К.А.	92
К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ СРЕДСТВАМИ	
В ОРГАНИЗАЦИЯХ	
Дымный С.С.	94

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА
УПРАВЛЕНИЯ В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ

Карганова А.Ю., Злобина Н.В.96

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2018 ГОД99

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Зяблицкая Н.В., Стоянкова Ю.А.

(доктор экономических наук **Зяблицкая Н.В.**, магистрант **Стоянкова Ю.А.**)

ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)» Филиал в г. Нижневартовске

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью решения одной из проблем, с которыми сталкиваются все предприятия, а именно повышение уровня конкурентоспособности в постоянно меняющихся условиях современной экономики. В настоящее время одним из важнейших критериев оценки деятельности предприятия является уровень его конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия – это способность субъекта, которая характеризуется уровнем реальных и потенциальных возможностей предприятия удовлетворять свои потребности в постоянно меняющихся условиях экономического развития.

Для достижения высокого уровня конкурентоспособности необходимо уделить особое внимание вопросу об управлении конкурентоспособностью. Управление конкурентоспособностью предприятия – постоянный, планомерный, целеустремленный процесс, в ходе которого происходит формирование управленческих решений, направленных на создание возможностей противостояния различным воздействиям внешней среды и достижение лидерства в соответствии с поставленными стратегическими целями.

На сегодняшний день в теории отсутствует общепринятая методика, с помощью которой можно было бы всесторонне оценить управление конкурентоспособностью предприятия. Постоянно меняющиеся условия внешней среды российских предприятий приводят к появлению новых методов и подходов к управлению конкурентоспособностью. Каждую методику необходимо адаптировать к условиям конкретной организации.

Процесс управления конкурентоспособностью носит циклический характер и начинается с определения цели и задач, которые необходимо решить в ходе этого процесса и заканчивается выполнением всех задач, т.е. достижением конкретного результата. На основе информации о результатах (достижения или недостижения цели) анализируются и конкретизируются ранее поставленные задачи, разрабатываются новые, возможно, устанавливается новая цель, и цикл начинается заново.

В большинстве случаев, при управлении конкурентоспособностью основные объекты, на которые направлено управление это финансовые ресурсы предприятия, предназначенные для обеспечения текущих затрат, постоянный состав работников, производственный потенциал, а также процессы, от которых зависит уровень качества выпускаемой продукции или предоставляемых услуг. Разработка того или иного управленческого решения напрямую зависит от соответствия фактического состояния процесса с его характеристиками, заданными программой управления.

На всех уровнях управления конкурентоспособностью предприятия происходит воздействие на факторы и условия, обеспечивающие создание продукции и услуг оптимального качества и возможность их полноценного использования для удовлетворения потребностей. Отсюда следует, что целью управления конкурентоспособностью является обеспечение производства продукции, отвечающей существующим на рынке в настоящий момент времени требованиям конкуренции при минимизации затрат, и что немаловажно – с учетом интересов потребителя и отвечающим требованиям безопасности и экологичности продукции.

Управление конкурентоспособностью требует постоянного анализа и корректировки процесса производства и использования ресурсов для того, чтобы на рынке был представлен уже конкурентоспособный товар или услуга. Также управление должно быть направлено на снижение влияния случайных, внутренних и внешних факторов.

Достижение поставленной цели и решение задач на пути к этой цели, а также содержание планируемого состояния предприятия призваны обеспечивать управляющие органы всех уровней и ответственные лица, которые выступают субъектом управления.

Другими словами, субъект управления – понятие в теории управления, характеризующее лицо или группу лиц, принимающих решения и управляющих процессами, объектами и взаимосвязями между ними

через воздействие на управляемую систему для достижения поставленных целей.

Способ организации эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных структур и конкретных лиц, участвующих в процессах проектирования, производства, проверки качества, сервисном обслуживании продукции и ее использовании называется системой управления конкурентоспособностью. В современных условиях экономического развития сложность систем управления конкурентоспособностью предприятий постоянно возрастает, это объясняется непрерывным внутренним развитием, которое происходит на предприятии, постоянным изменением и совершенствованием способов управления конкурентоспособностью. Немаловажную роль играют изменения внутренних и внешних условий функционирования, что в конечном итоге приводит к изменениям взаимосвязей между всеми элементами системы и всей системы управления в целом.

В современных условиях развития экономики актуальным вопросом является формирования такой системы управления, которая в большей степени соответствовала бы требованиям современности, нацеленности на инновационный путь развития и модернизацию экономики в целом. Другими словами, предприятие должно обладать высоким адаптационным потенциалом.

Управление конкурентоспособностью является неотъемлемой частью адаптивного управления производством. Адаптивное управление – это управление социально-экономической системой, ориентированное на скорейшее достижение нормативного уровня адаптивности при минимальных адаптационных затратах.

Смысл управления конкурентоспособностью предприятия выражается в осуществлении следующих взаимосвязей:

- Обеспечение внешней (маркетинговой) и внутренней (ресурсной) конкурентоспособности предприятия.

- Выделение трех уровней управления конкурентоспособностью: стратегического, тактического и текущего (оперативного).

На уровне высшего руководства предприятия осуществляется стратегическое управление, оно ориентировано на долгосрочные перспективы развития (от трех лет и более). Целью стратегического управления конкурентоспособностью предприятия является создание, поддержание и развитие стратегического конкурентного преимущества – глобального, т.е. устойчивого во времени и привлекающего постоянное внимание со стороны внешнего окружения предприятия. Результат стратегического управления может быть охарактеризован ростом или падением рыночной доли предприятия на рынке.

Следующим уровнем выступает тактическое управление конкурентоспособностью. Оно нацелено на разработку тактики обеспечения конкурентоспособности, включающей систему приемов и способов конкурентной борьбы, которыми предприятие будет руководствоваться и применять против конкурентов на рынке, также с их помощью оно сможет достичь поставленную цель.

Достигнутый уровень в создании, развитии и поддержании стратегического конкурентного преимущества, который характеризуется совокупностью результатов будет являться показателем тактического управления. Тактическое конкурентное преимущество приобретает устойчивость во времени, вызывает достаточно ограниченное, но постоянно растущее внимание как со стороны конкурентов, так и со стороны потребителей. Конкурентам в отношении тактического конкурентного преимущества сложно предпринять какие-либо действия для его ослабления.

Текущее, или другими словами оперативное управление конкурентоспособностью предполагает постоянное конкурентное маневрирование, которое представлено комплексом мероприятий, разрабатываемых и применяемых с целью устранения ситуаций, не предусмотренных на ранних этапах. Текущее управление – предмет оперативного менеджмента, т.е. деятельности, ориентированной организацию и управление процессами по решению текущих вопросов, требующих незамедлительного решения.

Понятие «конкурентоспособность предприятия» носит системообразующий характер. А значит, необходим такой подход к его определению, который бы позволил всесторонне отразить организационно-экономические составляющие предприятия и позволить ему путем рационального и эффективного использования ресурсов производить и реализовывать свою продукцию в конкурентных рыночных условиях.

В заключении можно сказать, что грамотно построенное управление конкурентоспособностью, в современных экономических условиях способно не только удержать предприятие на определенном уровне с сохранением товарооборота при минимизации затрат, но и превзойти конкурентов и выйти на новый

уровень. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий приведет к повышению уровня конкурентоспособности российской экономики в целом.

Список литературы

- 1 Зяблицкая Н.В. Современные положения теории адаптации // Н.В. Зяблицкая // Управление Экономическими системами. – 2011. №12. – С. 5-6.
- 2 Зяблицкая Н.В. Адаптивное управление современными компаниями // Н.В. Зяблицкая // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. –С. 2-3.
- 2 Коваленко, А.И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // А.И. Коваленко // Современная конкуренция. – 2013. № 6. – С. 65-79.
- 3 Фокин Н. И. Экономический толковый словарь «В начале было слово» [Электронный ресурс] / Н.И. Фокин. – Режим доступа: <http://dictionaryeconomics.ru/word/>.
- 4 Шаталова Т.Н. Диалектико-дуалистический подход к определению экономической категории «Конкурентоспособность промышленного предприятия». – 2012. –№ 11 (часть 6) // Журнал Фундаментальные исследования – С. 1550-1554
- 5 Чебыкина М.В. «Организационно-экономическая сущность конкурентоспособности предприятия как системообразующей категории» // Вестник Самарского государственного технического университета. – Самара, 2012. – №1(5). – С. 66-74.

ПРОБЛЕМА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ НА РЫНКАХ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ БЛАГ

Колосова М.А.

Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, г. Орел

Специфика функционирования рынков доверительных благ вызывает на протяжении ни одного десятка лет неподдельный научный интерес, как у зарубежных, так и у отечественных исследователей. История исследования доверительных благ берет свое начало в 1973 году в работе Дарби и Карни «Свободная конкуренция и оптимальный объем обмана» [5], в которой авторы впервые употребляют понятие «доверительное благо». Однако, несмотря на полувековую эволюцию теории рынков доверительных благ, объективно на сегодняшний день в ней больше вопросов, нежели ответов.

Рынки доверительных благ представляют собой хозяйственные структуры, объектами которых выступают блага, транзакции в отношении которых сопровождаются серьезными информационными несовершенствами за счет присущих им многомерных и скрытых характеристик, что влечет за собой стабильное на всех этапах рыночной сделки преимущественное положение одних рыночных субъектов относительно других, а субъективность потребительских оценок полезности доверительных благ обусловлена персонифицированным характером восприятия их качества [3, с.174].

К числу рынков доверительных благ, на наш взгляд, относятся рынок медицинских услуг, рынок услуг эстетической медицины, рынок образовательных услуг, рынок репетиторских услуг, рынок труда, рынок национальной безопасности, рынок услуг сферы культуры, рынок услуг технического обслуживания и ремонта, рынок аудиторско-консалтинговых услуг, а также фармацевтический рынок, рынок компьютерных товаров, рынок предметов личной гигиены и натуральной косметики, рынок продовольственных товаров.

Одной из важнейших проблем рынков доверительных благ, объектами которых выступают блага, качественные характеристики которых не могут быть идентифицированы потребителем самостоятельно ни до момента потребления, ни в процессе потребления [5], является качественная неопределенность и высокая вероятность неблагоприятного отбора. Поэтому, присущие теневому сектору экономики отношения, не вписывающиеся в систему формальных институтов или серьезным образом им противоречащие, опасны для рынков доверительных благ, прежде всего, тем, что создают благоприятную почву для бесконтрольных оппортунистических действий его субъектов.

Исходя из этого, особый исследовательский интерес для нас представляет теневой сектор рынка доверительных благ, как сегмент, создающий «благоприятные» условия для недобросовестных действий субъектов рынка.

Примеры оппортунистических действий экономических агентов можно наглядно проследить в секторах теневой экономики рынка доверительных благ.

В секторе *скрытой экономики* на рынках доверительных благ проявлениями оппортунизма можно признать недобросовестную деятельность интернет-аптек, представленных фирмами-однодневками. Их оппортунистические действия могут быть направлены, как в адрес потребителя, так и в адрес конкурентов, их деятельность формальным образом нигде не отражается, в случае возникших проблем они зачастую просто исчезают, не неся при этом никакой ответственности.

Примером оппортунизма в секторе *неформальной экономики* является, так называемый, «серый» импорт, представляющий собой ввоз товаров через неофициальных (несанкционированных) представителей (фирм).

Оппортунизм в *нелегальном секторе экономики* в рамках рынков доверительных благ может быть представлен примерами деятельности агентов без лицензии на право деятельности, незаконные взаимодействия между абитуриентами (и их представителями) и представителями ВУЗа с целью протекции в ходе приемной кампании или аттестационных мероприятий, деятельность фирм по реализации «пиратской» продукции.

Особого внимания при рассмотрении теневых процессов на рынке доверительных благ заслуживает явление коррупции, которое обусловлено личными приоритетами индивидов (представителей власти) над общественными целями и задачами. Отсюда берут начало такие проблемы, как рентоориентированное поведение, лоббирование интересов отдельных рыночных субъектов, развитие неформальных отношений (протекционизм, логроллинг), оказание взаимных услуг в государственном секторе и «обмен дарами» [1, с.338], поддержка нелегального бизнеса.

Теневая экономика на сегодняшний день представляет собой естественное явление для многих мировых хозяйственных систем. Доля данного сектора в отечественном ВВП по различным оценкам составляет 26-47% [2]. При этом роль государства сводится преимущественно к поддержанию ее "оптимальных" масштабов, гарантирующих экономическую безопасность страны. Для этого государство зачастую снижает стимулы для нелегальных скрытых действий экономических субъектов путем снижения экономических и административных барьеров.

Если предметом научного диспута выступают рынки доверительных благ, объектами которых являются социально значимые блага с высокой потребительской стоимостью, характеризующиеся высокой или относительно высокой степенью риска, то очевидно, что теневые процессы в их контексте являются недопустимыми. Это обусловлено серьезными угрозами производства доверительных благ низкого качества, фальсифицированной и контрафактной продукции, представляющих в свою очередь угрозу для благополучия нации. Таким образом, в идеале "оптимальных" масштабов теневого сектора для рынка доверительных благ не должно существовать, или же его доля должна стремиться к минимуму.

Для ограничения нелегальной деятельности на рынках инспекционных и экспериментальных благ государство стимулирует рыночных игроков, снижая экономические барьеры. На рынках доверительных благ для сдерживания и снижения масштабов теневого сектора государство, на наш взгляд, должно наоборот внедрять эффективные рыночные барьеры и институты контроля качества благ, препятствующих возможности выхода на рынок низкокачественных благ, произведенных в теневом секторе.

Исходя из этого, государственная политика, направленная на сдерживание теневых процессов с целью ограничения оппортунизма субъектов рынка доверительных благ, на наш взгляд, должна включать два направления:

- создание барьеров для беспрепятственного выхода на рынок доверительных благ, произведенных в теневом секторе;
- развитие институтов поддержания и стимулирования легальной деятельности.

Потенциальной угрозой оппортунистических действий доверительные блага, особенно товары, могут подвергнуться на любой стадии производственного цикла, что обусловлено многостадийностью процесса создания доверительных благ и вовлеченностью в него нескольких субъектов.

Принимая во внимание данный факт, основные усилия государства на пути ограничения теневых процессов на изучаемых рынках должны быть направлены на *внедрение институтов контроля качества*,

призванных своевременно отслеживать субъектами рынка качество доверительных товаров на стадиях их производства и в сомнительных случаях блокировать их продвижение.

В таком случае неотъемлемыми инструментами контроля качества на рынках доверительных благ должны постепенно стать маркировки и штрих-коды доверительных благ, учтенные в систематизированных базах данных, системы контроля качества, реестры доверительных благ, содержащие информацию о процедурах контроля качества, реестры и рейтинги субъектов предложения, позволяющие проверить добросовестность контрагентов.

В практику российского фармацевтического рынка с января 2018 года внедряется система маркировки лекарственных препаратов. Она предполагает нанесение на каждую упаковку двумерного матрикс-кода и внедрение Федеральной государственной информационной системы мониторинга движения лекарственных препаратов от производителя до конечного потребителя с использованием маркировки, предназначенной «для организации непрерывного мониторинга движения лекарственных препаратов с использованием индивидуальной и групповой кодированной маркировки (сериализация и агрегация) и идентификации упаковок лекарственных препаратов в целях обеспечения эффективного контроля качества лекарственных препаратов, находящихся в обращении, и борьбы с их фальсификацией»[4].

Субъекты предложения и посредники предложения, участвующие в цепочке движения доверительного блага от производителя к потребителю, на наш взгляд, должны нести коллективную ответственность за качество реализуемых благ. Поэтому наряду с процессом внедрения институтов контроля качества, предложенных и рассмотренных нами выше, внимание государства также должно быть уделено совершенствованию нормативно-правовой базы, сопровождающей данный процесс. В нашем понимании, это подразумевает не только законодательное закрепление новых институтов, но и закрепление соответствующих мер ответственности.

В первую очередь, это могла бы быть спецификация форм коллективной ответственности субъектов логистической цепочки, предполагающая штрафные санкции в отношении всех рыночных субъектов, которые имели возможность своевременно выявить товар сомнительного качества, но пренебрегли ею, отнеслись халатно, или же действовали в чьих-то интересах, и пропустили товар в направлении к потребителю.

Эффективность данной меры, по нашему мнению, заключается, во-первых, в возможности тщательного мониторинга и контроля качества доверительных благ в процессе их производства и логистического движения, и, во-вторых, в повышении стимулов к формированию и поддержанию положительной репутации контрагентов.

Наряду со сдерживающими (блокирующими) институтами в практику рынков доверительных благ должны быть внедрены стимулирующие (поддерживающие) институты, призванные создать благоприятные условия для деятельности субъектов предложения в рамках легального сектора экономики.

Это представляется возможным, во-первых, за счет развития институтов поддержки малого и среднего бизнеса, задействованного в процессе производства и распределения доверительных благ, и, во-вторых, за счет введения налоговых льгот для субъектов, производящих доверительные блага с положительными внешними эффектами.

В настоящее время институты поддержки малого и среднего бизнеса активно развиваются и совершенствуются. Одной из самых эффективных поддерживающих мер, как в контексте рынков доверительных благ, так и в контексте иных рынков, является финансовое субсидирование. В нашем понимании, финансовая поддержка субъектов предложения должна быть реализована на региональном и федеральном уровнях за счет, как бюджетных, так и внебюджетных источников финансирования.

Активная государственная финансовая поддержка учреждениям и отдельным исполнителям призвана снизить стимулы к нелегальным действиям путем снижения издержек производства доверительных благ и снижения маркетинговых издержек, а также призвана повысить стимулы к совершенствованию профессиональных качеств субъектов предложения, поиску инновационных методов и технологий деятельности, развитию здоровой конкуренции.

Отдельного внимания в системе стимулирования субъектов предложения заслуживают, на наш взгляд, целевые гранты, которые позволили бы не только материально поддержать субъектов предложения доверительных благ, но и сделать акцент на значимости и государственной заинтересованности в результатах их деятельности.

В качестве инструментов налогового послабления для субъектов предложения доверительных благ можно было бы предложить предоставление начинающим рыночным игрокам налоговых скидок или

налоговых освобождений, выведения из-под процесса налогообложения отдельных предметов налогообложения или освобождение от него отдельных видов имущества.

Таким образом, можно сделать вывод, что теневые процессы в контексте рынков доверительных благ, характеризующихся высокой качественной неопределенностью, являются крайне неблагоприятными в виду наличия объективной бесконтрольной возможности производства и продвижения фальсифицированной, контрафактной и низкокачественной продукции. Высокие общественные и индивидуальные потери от результатов деятельности теневого сектора изучаемого рынка требуют от государства разработки и внедрения мер социально-экономической политики, направленных на сдерживание теневых процессов на рынках доверительных благ.

Список литературы

1. Додлова М.Ч, Юдкевич М.М. «Обмен дарами» в отношениях государственных служащих // Экономический журнал ВШЭ. – 2007. – Том 11, №3. – С.337-363.
2. Илюхина Р.В, Фирсов И.В. Институт обеспечения экономической безопасности и противодействия теневой экономике // Вестник Московского университета МВД России. – 2014. – №7. – С.13-16.
3. Колосова М.А. Анализ структуры рынка доверительных благ // Научно-практический и теоретический журнал «Вестник ОрелГИЭТ». – 2016. – №4(38). – С.174-179.
4. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 30 ноября 2015г. №866 «Об утверждении концепции создания Федеральной государственной информационной системы мониторинга движения лекарственных препаратов от производителя до конечного потребителя с использованием маркировки» // [2016 Министерство здравоохранения Российской Федерации]. – Режим доступа: <https://www.rosminzdrav.ru/documents/9490-prikaz-ot-30-noyabrya>.
5. Darby M. R., Karni E. Free competition and the optimal amount of fraud // *Economica* 12. – 1973. – pp. 67-88.

МАРКСИЗМ КАК АКТУАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Королева И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

150 лет со дня выхода первого тома «Капитала» К. Маркса и 200 лет со дня его рождения – серьезный повод еще раз оценить актуальность того научного вклада, который мы, преподаватели, на протяжении почти трех последних десятилетий пытаемся стыдливо замалчивать в студенческих аудиториях. Это тем более выглядит странно на фоне того, что во многих ведущих университетах мира теория К. Маркса преподается в качестве отдельной дисциплины.

Однако в некоторых темах курса микроэкономики даже мы не можем не вспоминать К. Маркса и его фундаментальный труд. К числу таких тем, прежде всего, относятся: «Основные принципы функционирования рыночной экономики», «Издержки и прибыль», «Олигополия» и «Капитал».

Так, в теме «Основные принципы функционирования рыночной экономики» марксистский формационный подход к исследованию развития экономических систем является и сегодня весьма актуальным. В сравнении с другими и, как пишется в нашей учебной литературе, *современными* подходами, подход К Маркса является наиболее универсальным, теоретически и исторически обоснованным. Рассмотрение материального производства как единства производительных сил и производственных отношений, положенное в основу этого подхода, позволяет понять экономическое содержание смены формаций. Без этого развитие человеческого общества становится нелогичным и приобретает волюнтаристский и даже мистический подтекст: студентам непонятно, что же приводит в движение механизм смены цивилизаций.

Однако западные, а вслед за ними и отечественные критики данного подхода, признавая четыре первые формации, с большим скепсисом трактуют последнюю, коммунистическую формацию. Суть их аргументов может быть сведена к тезису: «Строили вы, строили... А что же не построили?». Ответ на

данный вопрос должен звучать в студенческой аудитории. Представляется правильным, перевести ответ в плоскость: теория К. Маркса и практика построения социалистического государства в нашей стране – совсем не одно и то же. Обращение к реальности современной шведской модели рыночной экономики позволяет констатировать факт, что шведы намного ближе к марксистскому идеалу общества будущего, чем мы. Однако в этом виноват не К. Маркс. И это не умаляет его заслуг как величайшего теоретика, предвидящего практику развития человеческого общества.

В данной теме следует ознакомить студентов и с моделью воспроизводства как единства четырех фаз: производства, распределения, обмена и потребления. Общественное производство в ней представляется сложным динамическим процессом, включающим в себя многочисленные воспроизводственные потоки, обеспечивающие весь процесс движения общественного продукта. При этом каждая фаза этого сложного процесса имеет конкретное функциональное назначение и содержание. Данная модель, предложенная в свое время Дж. С. Миллем и принятая позднее К. Марксом, развернутая им, не потеряла своей актуальности. Именно она позволяет понять механизм функционирования экономики во всей полноте основных процессов, имеющих место здесь и сейчас. Более того, данная модель сегодня не имеет полноценной альтернативы.

Весьма актуальным является данный подход К. Маркса при изложении в студенческой аудитории темы, посвященной капиталу как фактору производства и соответствующему ему факторному доходу. Марксистское учение о прибавочной стоимости сегодня помогает найти ответы на многие вопросы, связанные с экономическим развитием национальной экономики, эксплуатацией наемного труда, с социально-экономическим расслоением общества и проблемой бедности, как в разрезе национальной экономики, так и в плане развертывания процесса глобализации.

Возможность альтернативной трактовки любой экономической категории или процесса позволяет глубоко и всесторонне исследовать и понять их сущность. В этой связи марксистский вариант является именно такой полезной альтернативой мейнстриму, маскирующему эксплуататорскую сущность капитала.

Так, при рассмотрении сущности процента как факторного дохода на фактор капитал, в студенческой аудитории следует давать и его марксистское понимание: как неоплаченный труд наемных работников, выступающий в качестве прибавочной стоимости. Последняя, в свою очередь, принимает форму прибыли и распределяется между капиталистами (владельцами капитала-функции и капитала-собственности). Эта трактовка глубинной сущности прибыли очень полезна и при рассмотрении темы «Издержки и прибыль» курса микроэкономики.

Нельзя обойти стороной и тот факт, что самый существенный вклад в формирование современной теории распределения принадлежит К. Марксу, который разделил, четко определил и развел по разные стороны баррикад основные факторы производства (труд, землю, капитал) и соответствующие им факторные доходы. Он показал, что вновь созданная стоимость продукта, включающая в себя две составляющие в виде необходимого и прибавочного продукта, создается рабочей силой посредством использования капитала (средств производства). При этом необходимый продукт представляет собой заработную плату создавших его работников. А прибавочный продукт, который К. Маркс назвал прибавочной стоимостью, распадается на две составляющие: прибыль на капитал и земельную ренту. При этом прибыль, приходящаяся на капитал, включает в себя предпринимательский доход и процент. В целом же прибавочная стоимость распределяется между владельцами капиталов в соответствии с величиной доли каждого в общественном капитале, т.е. пропорционально вкладу в общественное производство. Таким образом, мнение К. Маркса принципиально отличалось от взглядов сторонников теории факторов производства, основываясь на классовом подходе и исследовании производственных отношений.

В связи с рассматриваемой проблемой распределения общественного продукта следует обратить внимание на то, что К. Маркс создал модель (схему) распределения произведенного продукта в условиях существования общества социальной справедливости и общественного благоденствия. Он считал существование такого устройства общества будущей объективной реальностью и теоретически обосновал это.

По К. Марксу: «Прежде чем распределение становится распределением продуктов, оно есть 1) распределение орудий производства и 2) ...распределение членов общества по различным видам производства (подведение индивидов под определённые производственные отношения)» [1, 713]. А пропорции, в которых будет распределён результат труда, предопределены пропорциями, в которых до начала работы были распределены доли участников всего процесса: «распределение продуктов есть результат того распределения, которое предполагается самим процессом производства и которым

предопределена его организация» [1, 715]. При этом, с одной стороны, «распределение устанавливает пропорцию, в которой каждый индивидуум принимает участие в произведённом...», а с другой — «распределение определяет отношение (количество), в котором продукты достаются индивидуумам» [1, 713].

При рассмотрении проблем развития современной российской экономики, среди которых выделяется проблема устаревания основных производственных фондов, весьма полезно объяснять марксистский подход к процессу общественного воспроизводства в широком и узком смысле. Как известно, процесс воспроизводства имеет несколько вариантов своего осуществления: простое, расширенное и суженное воспроизводство. Самый нежелательный и даже опасный вариант - суженное воспроизводство, характерное для деградирующей или кризисной экономики. Оно представляет собой сокращение объемов производства общественного продукта, в результате сокращения количества используемых ресурсов и снижении их качества. И эта ситуация, являющаяся «большим местом» для экономики нашей страны, получает свое безусловное объяснение с позиции теории К. Маркса и, как следствие, может быть решена в будущем.

При изучении темы «Олигополия» в наших учебниках имеет место вопрос о теоретических подходах к проблеме нарушения механизма ценовой саморегуляции олигополистического рынка. В качестве таковых рассматриваются и противопоставляются друг другу марксистский и немарксистский подходы. При этом марксистский подход показан как утративший свою актуальность, а немарксистский — как современный и прогрессивный. При этом острой критике подвергается вывод К. Маркса о неизбежности краха капитализма и приходу ему на смену качественно иной, справедливой и эффективной социально-экономической системы, именуемой им коммунизмом. Именно слово «коммунизм» очень не нравится «современным» теоретикам. Именно за это слово они обвиняют К. Маркса в политизировании, а его теорию считают не подтвержденной практикой.

Данное противопоставление и трактовка представляются некорректными и популистскими, ориентирующими студентов на восприятие в качестве единственно правильного учения, изложенного в рамках мейнстрима. Это весьма симптоматично и очень настораживает. Мы это уже «проходили» в условиях идеологического тоталитаризма, и наступать на те же самые грабли по меньшей мере не разумно.

Марксизм следует не противопоставлять, а использовать как уникальное, системное, логичное и стройное учение, не имеющее полноценных аналогов в истории человечества. Это относится не только к преподаванию экономической теории в студенческих аудиториях, но и к научной деятельности.

Список литературы

1. Маркс Карл. Введение к „Критике политической экономии” / Маркс К., Энгельс. Ф. Соч., 2 изд. т.12, с.713
2. Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии. т.1.- М.: Политиздат, 1961
3. К. Маркс. – Капитал: т.2. Кн. 2. Процесс обращения капитала / под ред. Ф. Энгельса, пер. И.И. Скворцова-Степанова - М.: Политиздат, 1978.- 648 с.
4. Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии. Т.3. Ч. 1,2. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом / К. Маркс; пер. И.И. Степанова- Скворцова. - М.: Политиздат, 1955.- 932 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МЫСЛЬ ЕВРОПЕЙСКОГО СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Лымарь А.И.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор **Клюкин П.Н.**
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Введение

История экономических учений представляет из себя одну из составных частей экономического знания в целом. Без изучения экономических воззрений человечества в различные исторические эпохи, с учетом их специфики невозможно подлинное постижение сути экономических явлений. Настоящая статья посвящена истории экономической мысли в эпоху Средних веков.

Необходимо отметить, без изучения экономической мысли в Средние века не представляется возможным построение стройной цепочки генезиса экономического знания, поскольку Средневековье – это неотъемлемый период истории человеческого общества, хронологически продолжавшийся около тысячи лет. В настоящей статье мы сосредоточим свое внимание на истории развития экономических учений в период Средневековья в Западной Европе, поскольку именно в Европе произошло позднейшее бурное развитие экономической мысли в эпоху Нового Времени, и поэтому представляется весьма интересным проследить, как происходило зарождение такой мысли в более ранние времена – то есть в Средние века.

Общая характеристика Средних Веков как исторического периода

Средневековье это период истории, который в традиционной историографии берет свой отсчет согласно традиционным представлениям начинается с момента падения Западной Римской империи в 476 г. – события, которое олицетворяет крушение античной цивилизации. Что касается верхней временной границы Средних веков, то в этом отношении историки не могут прийти к окончательному согласию, связывая его с такими событиями, как падение Константинополя в 1453 г., открытие европейцами Америки и морского пути в Индию в 1490-е годы, начало религиозной реформации в Европе в 1520-е годы, голландская буржуазная революция 1566-1609 гг., английская буржуазная революция 1640-1660 гг.

Так или иначе, но рассматриваемая нами эпоха длилась довольно продолжительное время и, разумеется, за столь долгий период как наука в целом, так и экономические учения в частности не оставались неизменной. Экономическая мысль в Средневековье развивалась в соответствии с изменениями в реальной жизни, по мере развития общественно-экономических отношений. Поэтому экономические воззрения раннего Средневековья существенно отличались от представлений Средневековья развитого. В то же время, не следует забывать, что общественные и экономические отношения в Средние века развивались все-таки в очень медленном темпе, соответственно, сравнительно медленно изменялась и экономическая наука.

Особенности эпохи Средневековья

Для того чтобы лучше понять специфику экономической мысли Средневековья нам следует обратиться к характерным особенностям данной эпохи в целом. Одну из таких особенностей – относительно медленное развитие мы уже отметили ранее.

В Средние века сложился особый тип мировоззрения средневекового человека, который был вызван спецификой тогдашней жизни в различных ее проявлениях – социальной, политической, экономической, идеологической, культурной. Специфика средневекового мировоззрения оказывала влияние на формирование различных сторон науки и культуры, в том числе и на экономические представления.

Самая главная особенность европейского Средневековья, да, пожалуй, и все этой эпохи в мировом масштабе – это господство религиозного мировоззрения, которое наблюдалось в самых различных сферах человеческой жизни. При характеристике средневекового общества нередко используются такие выражения, как «народ верующих»¹. Данная специфика Средневековья проявлялась как в политическом устройстве общества – значительном влиянии римско-католической церкви, так и в господстве религиозной идеологии в научно-культурной сфере. Любая наука рассматривалась как «служанка богословия», в том числе это касается и экономической мысли.² Необходимо четко понимать, что экономическая наука в средневековой Европе существовала не самостоятельно, а как часть теологии. Именно поэтому по сути дела единственными мыслителями, которые рассматривали экономические представления являлись представители церкви. Экономическая мысль развивалась в рамках схоластики – специфической религиозной философии, которая соединяла религиозную догматику с зачатками рационалистического научного подхода³.

Европейское Средневековье в значительной степени формировалось «на руинах» Античности, в силу этого мы можем обнаружить существенное античное влияние в данную эпоху. Конечно, с одной стороны Античность, Древние Греция и Рим рассматривались христианами как идеологически враждебные «языческие», но с другой стороны языком науки являлась латынь – язык погибшего Древнего Рима, а выдающиеся античные ученые, прежде всего Аристотель, оставались непререкаемым авторитетом для

¹ Блок М. Феодальное общество / Пер. с фр. М. Ю. Кожевниковой, Е. М. Лысенко. — М.: Изд-во им. Сабашниковых, 2003. — С. 145.

² Ядгаров Я.С. История экономических учений. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: М, 2009. — С. 13.

³ История экономических учений : учебное пособие / Г. Д. Гловели. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — С. 57.

средневековых схоластов, по крайней мере в той части, которая прямо не противоречила религиозным догматам.

Основу экономической жизни в Средневековье составляла феодальная система хозяйствования. Для феодализма была характерна частная собственность на землю и господство крупного землевладения. Основное средство производства – земля – находилось в частой собственности монархов, крупных феодалов, католической церкви. Мелкие феодалы выступали как условные держатели земельных наделов от более крупных. Подавляющая часть населения была лишена земельной собственности и составляла сословие крепостных крестьян, зависимых от феодалов и вынужденных работать на их земле. Жесткое сословное деление общества – это еще одна важная черта Средневековья. При этом несколько особняком в феодальной иерархии стояли города и городское население. Поскольку в Средневековье преобладало натуральное хозяйство, то большая часть продукта производилась для личного потребления, а не для продажи. В силу этого торговля в Средневековье была развита относительно слабо.

Экономические учения раннего Средневековья

С учетом перечисленных особенностей мы теперь можем проследить развитие экономической мысли в эпоху Средневековья в Западной Европе.

В раннее Средневековье экономические учения были очень стеснены в рамках строгой религиозной догматики. Этот период развития научной мысли в Европе поучил название патристики. Патристикой (от лат. pater – отец) принято называть учения так называемых «Отцов церкви» – идеологических лидеров христианского вероучения на раннем этапе его развития, в т.н. «послеапостольские времена», т.е. начиная со II века н.э.

Среди представителей патристики можно выделить таких теологов, как: Тертуллиан (160 — 220), Ориген (ок. 185 — 253/254), Киприан Карфагенский (после 200 — 258), Афанасий Великий (295 — 373), Григорий Богослов (Назианзин) (329/330 — 390), Василий Великий (ок. 330 — 379), Амвросий Медиоланский (333/334 — 397), Августин Блаженный (354 — 430) и др.

Главной специфической чертой патристики как учения, является то, что наивысшим авторитетом было признано «Святое писание», т.е. Библия, к которой и обращались мыслители для подтверждения правоты своих утверждений. Библия рассматривалась как источник истинного знания, якобы переданного человеку Богом. В силу этого для получения ответов на любые вопросы, в том числе и экономического плана, необходимо обращаться к Библии, и при этом наиболее четко и полно уяснять себе смысл текста Библии.

В трудах «отцов церкви» подвергались осуждению как «греховные» торговая прибыль и ростовщический процент, которые рассматривались как несправедливые результаты присвоения чужого труда. Ранние идеологи христианства выступали также против свойственного античным мыслителям презрительного отношения к физическому труду, осуждали материальное богатство и благополучие немногих в ущерб большинству населения. В силу этого крупная торговля с целью получения прибыли, ссудно-банковские операции, как «грешные» явления, официально запрещались католической церковью.

Экономическая мысль развитого Средневековья. Фома Аквинский

По мере развития общественно-экономических отношений, по мере роста производительности труда, по мере развития торговых связей, как внутри отдельных стран, так и на международном уровне, становилось ясно, что строгие догматические представления раннего христианства не могут соответствовать реальной жизни, сковывают развитие торгово-экономических отношений. В этих условиях схоласты развитого Средневековья были вынуждены искать компромисс между библейскими догматами и насущными жизненными требованиями. Наиболее ярким представителем такого «компромиссного» направления в средневековой экономической науке является схоласт Фома Аквинский (1225-1274).

Главным трудом Фомы Аквинского является объемная и многотомная «Сумма теологии». В этой работе, среди прочего, прослеживаются и его экономические представления, которые с учетом авторитета и влияния Аквинского в средневековой Европе мы можем в определенной степени рассматривать как квинтэссенцию экономической мысли развитого европейского Средневековья.

В своих экономических представлениях Аквинский, как и во многом другом, опирался на античное наследие, прежде всего на работы Аристотеля, и при этом пытался совместить мысли Аристотеля с религиозными догматами христианства. Экономические воззрения Аквинского содержатся, в основном, в восьмом томе «Суммы теологии».

Аквинский, в противовес представителям раннего христианства, обосновывает мысль, что частная собственность, вполне может сочетаться с христианской моралью. Он утверждает, что частная

собственность, если она направлена на удовлетворение естественных потребностей человека (питание, одежда, жилище и т.д.), а не на бесконтрольное обогащение ради обогащения, вовсе не является греховной.

Рассматривая процессы экономического обмена, Аквинский, вводит понятие «справедливой цены» - категории которая в определенном роде подменяла современное понятие «рыночная цена». По мнению Аквинского, «справедливая цена» может быть источником роста частной собственности и создания «умеренного» богатства, что не рассматривается им как грех. Аквинский признает, что продавец имеет право продать вещь дороже, чем она стоит сама по себе: «если продавец продал свои товары дороже их стоимости или покупатель купил их дешевле их стоимости без какого-либо мошенничества со своей стороны, то закон трактует сделку как законную и не предусматривает за это никакого наказания».⁴

Рассуждая о возможности получения прибыли при заключении сделок, Аквинский говорит следующее: «о купле-продаже можно говорить двояко. Во-первых, о как таковой, и с этой точки зрения купля-продажа, похоже, существует ради выгоды обеих сторон, одна из которых, как говорит Философ, нуждается в том, чем обладает другая, и наоборот. Но то, что существует ради общей выгоды, не должно быть для одной стороны более обременительным, чем для другой, и потому все заключенные между ними договора должны соблюдать равенство между [обмениваемыми] вещами. Кроме того, мерой ценности используемой людьми вещи является её стоимость, ради чего, как сказано в пятой книге «Этики»⁵, и были придуманы деньги»⁶

Деньги, таким образом, по мысли Аквинского, являются «вернейшей мерой» в «торговле и обороте. В соответствии с номиналистической концепцией денег, Аквинский считает, что, хотя деньги обладают своей «внутренней ценностью», возможно допускать некоторое отклонение ценности монеты от ее «внутренней ценности»: «если человек видит, что покупка принесет ему большую выгоду, он может по собственной воле доплатить продавцу сверх цены и тем самым продемонстрировать свою честность».⁷

Хотя при этом в целом торговлю Аквинский рассматривает как изначально негативное явление, поскольку он исходит из постулата о том, что в мире якобы существует неизменное количество «совокупного богатства». Поэтому чрезмерное накопление материальных ценностей в руках одного человека с неизбежностью приводит к обеднению других, так как дополнительному богатству просто неоткуда взяться. Тем не менее, торговля все же может быть оправдана тем, что в целом она может приносить пользу обществу⁸. Торговцы способствуя обмену между странами и народами приносят тем самым пользу людям, позволяя им использовать блага, изначально удаленные от них: «Поэтому Аквинский допускает получение купцами прибыли и накопление в их руках материальных ценностей, так как их торговые путешествия требуют немалых усилий, да еще при этом неизменно связываются с риском получения ущерба от стихийных бедствий, нападений разбойников и пиратов и т.д.: «человек ... может вести торговлю ради достижения некоторого общественного блага, например, чтобы его страна не испытывала недостатка в жизненно необходимых вещах, а прибыль интересует его не как цель, а как плата за его труды».⁹

Допуская возможность товарообмена, получения прибыли, торговли, Аквинский, в то же время, сохраняет свойственное для раннего Средневековья крайне негативное отношение к ростовщичеству¹⁰. По его мнению, любые формы ростовщичества, как в денежном, так и в натуральном выражении являются неприемлемыми: «как брать деньги по молчаливому или выраженному согласию за предоставление денег или какой-либо иной потребляемой вещи является противным правосудности грехом, точно таким же грехом является и получать по молчаливому или выраженному согласию за это что-либо из того, что может быть измерено деньгами».

Исходя из концепции Аристотеля, согласно которой деньги – это только мерило ценности, Аквинский приходит к выводу о греховности любых займов под проценты: «брать деньги по молчаливому или выраженному согласию за предоставление денег или какой-либо иной потребляемой вещи является

⁴ Аквинский Ф. Сумма теологии. Том VIII. Вопрос 77. - http://librebook.me/summa_theologica/vol33/32

⁵ Имеется в виду работа Аристотеля.

⁶ Аквинский Ф. Сумма теологии. Том VIII. Вопрос 77. - http://librebook.me/summa_theologica/vol33/32

⁷ Аквинский Ф. Сумма теологии. Том VIII. Вопрос 77. - http://librebook.me/summa_theologica/vol33/32

⁸ Ядгаров Я.С. История экономических учений. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: М, 2009. – С. 14-15.

⁹ Аквинский Ф. Сумма теологии. Том VIII. Вопрос 77. - http://librebook.me/summa_theologica/vol33/32

¹⁰ История экономических учений : учебное пособие / Г. Д. Гловели. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. – С. 60.

противным правосудности грехом»¹¹. По его мнению, передача предмета одним лицом другому сообщает последнему и саму собственность на вещь, пусть и временно в случае договора займа конкретной вещи. Получение дополнительного вознаграждения за временное пользование денежной суммой рассматривается как двойная продажа одной и той же вещи.

Заключение

Таким образом, подводя итог, мы можем сделать вывод, что развитие экономической мысли в Средние века в Западной Европе происходило по пути постепенного отхода от строгих идеологических догматов раннего христианства.

По мере развития экономических отношений, средневековые схоласты, в целом находясь в рамках теологической доктрины, были вынуждены искать компромиссные решения. Мы видим, что в учении Фомы Аквинского содержится признание допустимыми таких явлений экономической жизни, как частная собственность, торговля, получение прибыли, личное обогащение, пусть и в ограниченных пределах. Напомним, что в трудах ранних «отцов церкви» эти явления осуждались почти безоговорочно.

В других же моментах (таких, как отношение к ростовщичеству) экономическая мысль развитого Средневековья продолжает оставаться столь же непримиримой.

В целом можно сделать вывод, что в недрах средневекового европейского общества происходило постепенное вызревание новой эпохи – эпоха Ренессанса. Пускай медленное, но неуклонное повышение производительности труда, развитие торгово-экономических связей, постепенный рост благосостояния общества подрывали господство религиозной идеологии и требовали освобождения научной мысли (в том числе и экономической мысли) из узких рамок схоластической теологии.

Следует заметить, что сегодня нам весьма сложно однозначно оценивать экономические воззрения мыслителей той далекой эпохи. С одной стороны, они нам могут показаться примитивными, загнанными в узкие рамки теологических концепций, но, с другой стороны, современному человеку довольно трудно в реальности представить те окружающие условия, в которых находился человек средневековой Европы и под воздействием которых формировались его экономические взгляды. Поэтому только с учетом специфики средневековой жизни мы можем дать объективную оценку экономическим учениям того времени.

Не стоит забывать, что так же как и само Средневековье является неотъемлемым этапом человеческой истории, так и без экономических учений этой эпохи невозможно полноценно изучать генезис современной экономической науки. Необходимо отметить, что средневековые ученые раскрыли или уточнили содержание многих экономических понятий, развили логику научного понимания экономических процессов, пусть и в рамках схоластической методологии. Однако в целом экономическое мышление в Средние Века оставалось под контролем религиозных норм.

Попытки экономической мысли приспособиться к новым условиям, но оставаться при этом в тесных религиозных рамках, могли добиться только временного успеха. Дальнейшее развитие экономики, освоение новых торговых путей, начавшееся в эпоху Великих географических открытий и другие явления изменяющейся жизни требовали существенного пересмотра представлений экономической науки, что и произошло в следующую историческую эпоху – Новое Время.

Список литературы

1. Аквинский Ф. Сумма теологии. – М.: Элькор-МК, 2002.- 560 с.
2. Блок М. Феодальное общество / Пер. с фр. М. Ю. Кожевниковой, Е. М. Лысенко. — М.: Изд-во им. Сабашниковых, 2003. — 502 с.
3. История экономических учений : учебное пособие / Г. Д. Гловели. — М. : Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — 740 с.
4. Ле Гофф Ж. Цивилизация средневекового Запада. 1-е изд. — М.: ИГ «Прогресс», Прогресс-Академия, 1992. — 376 с.
5. Шумпетер Й.А.. История экономического анализа /пер. с англ. под ред. В.С. Автономова, в 3-х т. - СПб.: Экономическая школа, 2001. -Т. 1. – 552 с., Т. 2. – 504 с., Т. 3. – 688 с.
6. Ядгаров Я.С. История экономических учений. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: М, 2009. — 480 с.

¹¹ Аквинский Ф. Сумма теологии. Том VIII. Вопрос 78. - http://librebook.me/summa_theologica/vol33/32

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ КОМПАНИИ

Ромаев А.Р.

Филиал Южно-Уральского государственного университета в г. Нижневартовске

Финансовую деятельность компании можно рассмотреть в широком и узком значении.

В широком значении финансовая деятельность представляет собой все грани отдельного хозяйствующего субъекта в управлении финансами. В начале 21го века это управление выделилось в область знаний, получившую название «финансовый менеджмент».

Полнее представить объект финансовой деятельности компании, формирующей соответствующие денежные потоки, поможет схема состава сторонних источников образования финансовых ресурсов (рис. 1.1).

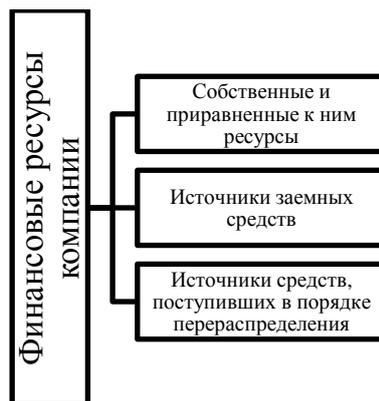


Рисунок 1.1 – Состав сторонних (внешних) источников образования финансовых ресурсов компании

На рисунке видно, что источник образования сторонних финансовых ресурсов компании предопределяет сложность формирования денежных потоков, связанных с деятельностью компании оказывающих значительное влияние на их функционирования.

Финансовая деятельность в узком значении - управление денежными потоками, которые связаны с обслуживанием и привлечением внешних источников его финансирования.

В данной работе мы ограничимся только узкой трактовкой финансовой деятельности компании, потому что на формирование общей прибыли в компании отказывают прямое влияние именно внешние денежные потоки. Таким образом, финансовую деятельность компании мы сформулируем следующим образом:

- финансовой деятельностью компании - это система мер, осуществляемых компанией для привлечения необходимого объема капитала из внешних источников.

Основой финансовой базы компании и, соответственно, основой результатов финансового анализа являются финансовые ресурсы, которые интересуют большинство потребителей аналитической информации.

Так как цель бизнеса – получение прибыли, то главными принципами организации его финансовой деятельности являются:

- получение и максимизация прибыли;
- оптимизация источников финансовых ресурсов;
- обеспечение финансовой устойчивости, ... в том числе с использованием различных механизмов для защиты от предпринимательских рисков;
- привлечение новых инвестиционных потоков.

Развитие рыночных отношений в России привело к оформлению науки финансового менеджмента; проблемы финансовых ресурсов – объект научного внимания В. В. Бочарова, В. В. Ковалева, М. В. Романовского, В. А. Слепцова, И. А. Бланка, М. Д. Бильк, А. Д. Василик, Л. А. Лигоненко, В. М. Опарина и других ученых, которые еще не сформировали единое определение финансовых ресурсов.

Некоторые авторы определяют финансовые ресурсы так: «количественная характеристика финансового результата процесса воспроизводства за определенный период. Это те денежные средства,

которые правомерно направлять на возмещение выбытия основных фондов, производственное и непроизводственное накопление, коллективное потребление. Этот макроэкономический показатель имеет балансовый характер, поскольку он может быть представлен в виде суммы как доходов, так и расходов». Достаточно интересен, считаем, взгляд на финансовые ресурсы компании В.В. Ковалев: «это все источники денежных средств, аккумулируемые компанией для формирования необходимых ему активов в целях осуществления всех видов деятельности как за счет собственных доходов, накоплений и капитала, так и за счет поступлений различных видов, /при этом/ структура финансовых ресурсов определяется источниками их поступления. Структура источников образования активов (средств) представлена собственным капиталом и заемными (привлеченными) средствами ... Эффективное использование финансовых ресурсов – сопоставление количества и качества израсходованных ресурсов с количественным и качественным выражением достигнутых результатов».

По результатам анализа современной трактовки финансовых ресурсов компании делаем вывод: термин требует теоретического уточнения, но определены некоторые его характеристики:

- в широком смысле финансовые ресурсы формируются всеми видами поступлений и расходуются на все виды деятельности;

- децентрализованные финансовые ресурсы компаний создаются и используются только в реализации финансовых отношений;

- оптимально выполнение децентрализованными финансовыми ресурсами задачи обеспечения ликвидности, платежеспособности и устойчивости финансового состояния компании, нужного уровня ее деловой активности и рентабельности ее деятельности;

- финансовые ресурсы нужно рассматривать как запасы (в том числе денежные), используемые компанией на определенные цели;

- состав, объемы финансовых ресурсов определяются отраслью деятельности, размером, объемами производства и условиями рынка;

- прямая зависимость объема собственных финансовых ресурсов и объемом, эффективностью, иными финансовыми показателями компании.

Е. Н. Лобанова распределил основные взгляды на суть финансовых ресурсов на пять групп:

1. Финансовые ресурсы – сумма денежных средств, которыми распоряжается компания на определенную дату. Этот подход неверен: в финансовых ресурсах могут быть эквиваленты денег, иных высоколиквидных активов, идущих на развитие. Денежные средства и финансовые ресурсы – разные категории.

2. Финансовые ресурсы – средства, которые будут направлены на выполнение финансовых обязательств, оплату затрат на расширение воспроизводства, финансирование текущей деятельности. Не корректно относить все доходы к финансовым ресурсам – к ним принадлежат только те доходы, которые остаются у компании как чистая прибыль и амортизация; также к финансовым ресурсам должны быть причислены игнорируемые в этом случае внешние источники финансовых ресурсов.

3. Финансовые ресурсы компании – капитал, который формируется за счет активов. Суждение верно отчасти, так как эта ситуация возможна только тогда, когда компания только создана и ее единственный финансовый ресурс – это стартовый капитал в денежной форме; во время ее работы капитал в большей степени определяется уже использованными финансовыми ресурсами.

4. Финансовые ресурсы – это объем денежного потока за предстоящий период. Также некорректное мнение: из финансовых ресурсов исключены уже имеющиеся на начало периода резервы денежных средств, их эквиваленты.

5. Финансовые ресурсы – совокупность дополнительно привлекаемого и реинвестируемого собственного и заемного капитала компании в денежной форме, который будет направлен на финансирование ее развития. Эта точка зрения представляется наиболее обоснованной, так как подчеркивает связь финансовых ресурсов и ресурсов денежных средств, показывает, что финансовые ресурсы могут формироваться компанией из всех видов поступлений и могут быть израсходованы на все виды деятельности.

Более полными и соответствующими этапу развития экономики являются трактовки финансовых ресурсов А.Ф. Мансуровой, т.к. ими:

- допускаются фондовая и нефондовая формы финансовых ресурсов как по созданию, так и по применению;

- подчеркнут вариант получения финансовых ресурсов как заемных;

– отмечено разделение последовательного процесса формируемых и распределяемых финансовых средств во времени, по целям. Для целей управления важны основополагающие качества финансовых ресурсов. Структура финансовых ресурсов (особенно – пропорции) зависит от отраслевой принадлежности компании, например, в структуре финансовых ресурсов компаний агропромышленного сектора преобладают заемные источники, краткосрочные задолженности, субсидии из бюджетов и прибыль, но у крупных компаний основными являются собственные средства. Соответственно нечеткой определенности самого понятия финансовых ресурсов компании и вариативности его использования в зависимости от круга управленческих задач.

Соответственно, задачи: обеспечить компании нужным объемом денежных средств минимальной стоимости для хозяйственной деятельности с поддержанием финансовой устойчивости; определить рациональное размещение финансовых средств для роста прибыльности, повышения платежеспособности и поддержания оптимальной длительной финансовой устойчивости компании; организовать движение ресурсов для поддержания оптимального исполнения финансовых обязательств компании. Сложность и многовекторность задач требует использования разнообразных инструментов, предлагаемых экономикой. Цель, задачи анализа финансовых ресурсов и специфика деятельности, состояния компании формируют из отобранных инструментов, методов экономического анализа собственную методику анализа деятельности компании, основой которой является стандартная общая система комплексного анализа с акцентом на результаты исследования финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Брусов П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. - М., 2013. – 279 с.
2. Ковалев, В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / В.В.Ковалев. – М.; Финансы и статистика, 2014. – 178 с.
3. Лобанова, Е.Н. Финансовое обоснование стратегических решений в российских корпорациях / Е. Н. Лобанова, В. Л. Паламарчук, В. Б. Минасян ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации. - М. : Дело, 2012. - 514 с.
4. Мансурова, А.Ф. Оптимизация управления закупками в торговой организации /А.Ф. Мансурова// Экономика и социум. - 2014. - № 2/5 (11). - С. 1280-1283.
5. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М. : ЮНИТИ, 2014. – 257 с.

ВНУТРИФИРМЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА И ФИНАНСОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЙ

Цхададзе Н.В., Алексеева В.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Одним из основных экономических агентов, привлекающих внимание исследователей, является фирма как организация, функционирующая на идее извлечения прибыли от комбинации различного рода ресурсов. Получая ресурсы из внешней среды, внутри себя фирма создает добавленную стоимость и обеспечивает функционирование экономики. Финансы выступают одним из таких ресурсов, и закономерно, что исследование управления финансами вызывает интерес у экономистов. Одним из аспектов является формирование финансовой структуры и финансовых процедур фирмы. Концептуально ценность данных явлений может быть описана с позиций системного подхода. С точки зрения финансов структура отражает положение фирмы как системы в статике, а финансовые процедуры описывают положение той же системы в динамике.

Следует отметить, что в научной литературе термины «финансовая структура» и «финансовые процедуры» толкуются неоднозначно. Так, отечественный исследователь, автор книги «Управление финансовой структурой фирмы» В.В. Ковалев видит управление финансовой структурой в качестве одного из разделов финансового менеджмента (что представляется логичным), а под самой финансовой структурой фирмы понимает «совокупность мобилизованных в целях обеспечения ее деятельности источников

финансирования»[6,с.13]. Обращение к источникам финансирования раскрывает фондообразующую функцию финансов. Возможность комбинации данных источников, а значит, составления финансовой структурой, обусловлена двумя обстоятельствами: во-первых, этих источников явно больше одного, во-вторых, любой источник финансирования предполагает плату за его использование. Оптимальный выбор источников и составляет цель управления финансовой структурой.

Следует отметить, что среди исследователей нет однозначного мнения относительно того, что считать источниками финансирования, финансовыми ресурсами фирмы, можно ли использовать эти понятия как равнозначные. Часто финансовые ресурсы также рассматриваются как имеющийся в распоряжении капитал фирмы, иными словами – капитал, сформированный за счет актива. Такой подход отображается и при классификации источников: обычно все источники рассматриваются с точки зрения того капитала, который они формируют, и поэтому делятся на собственные и привлеченные средства (собственный капитал), а также заемные средства (заёмный капитал). [5]. Более разветвленная структура финансов предлагается А.Ф. Федоровой и О.Р. Кузнецовой: этими исследователями выделяются формы привлечения финансов и соответственно формам выделяются источники финансирования. В частности, выделяются следующие формы и сообразные им источники финансирования, указанные в скобках:

- 1) собственные средства (уставной капитал, прибыль, амортизационные отчисления);
- 2) заемные средства (кредиты, лизинг);
- 3) привлеченные средства (средства от эмиссии ценных бумаг, страховое возмещение);
- 4) бюджетное финансирование (бюджетные инвестиции, бюджетный кредит);
- 5) особые формы (венчурное и проектное финансирование);
- 6) привлечение иностранного капитала (кредиты зарубежных банков, размещение акций на международном рынке) [10,с.207].

В то же время, Т.В. Щукина предлагает также выделять постоянную и переменную части финансовых источников. Постоянные источники финансирования – те, что были привлечены фирмой в прошлом периоде и остаются в текущем периоде, переменные источники финансирования привлекаются в текущем периоде, могут перейти в следующий период и стать постоянными, а могут быть полностью возвращены кредитору уже в этом периоде.[14]. Подобное деление источников финансирования деятельности фирмы автором вводится для описания управления этими источниками. Так как управление предполагает реализацию функций по определению параметров, контролю за их достижением и корректировке применяемых методов, то очевидна протяженность данных процессов во времени. Следовательно, такое деление источников оправдано с точки зрения управления ими и формирования оптимальной финансовой структуры.

В целом, управление финансовой структурой сводится к управлению пропорциями собственных и заемных источников в формировании капитала фирмы. Поиск такого баланса необходим, так как использование исключительно собственных ресурсов (в частности, реинвестиция прибыли компании) способствует снижению рисков, но снижает объемы роста выручки, приращения оборота. Привлечение заемного капитала может увеличить доходы владельцев компании, однако несет в себе финансовые риски. В конечном итоге, по мнению А.Б. Ельмурзаевой, формирование оптимальной финансовой структуры имеет своей целью достижение такого соотношения собственных и заемных средств, которые способствуют максимизации рыночной стоимости фирмы[4,с.92]. Обобщая подходы исследователей, сформулируем авторское определение управления внутрифирменной финансовой структурой: это деятельность по комбинации постоянных и переменных финансовых источников, функционирующих в формах собственного и заемного капитала, которая имеет своей целью максимизацию рыночной стоимости фирмы.

Определение финансовых процедур является более сложной задачей, так как разные исследователи вкладывают в этот термин разное значение. Термин «процедура» широко применяется в системе менеджмента качества, где означает установленный способ осуществления деятельности или процесса.[0]. Как «финансовые процедуры» с английского языка, в частности, переводятся выражения «financial processes», «financial arrangements», «financial procedures». Очевидно, что данным термином описываются некие динамические явления в сфере управления финансами. Во взаимосвязи финансовую структуру и финансовые процедуры фирмы рассматривает А.Ю. Заложнев. В понимании этого исследователя структура хозяйствующего субъекта может быть описана с помощью четырех элементов: (1) целью и предметами деятельности, (2) организационной и финансовой структурой, (3) функциями элементов, (4) процедурами или механизмами, которые описывают взаимодействие организации с внешней средой, а также внутри организации между её подразделениями. Однако здесь подход к определению финансовой структуры

существенно отличается от описанного ранее: здесь финансовая структура определяется как производная от организационной структуры, включающая две составляющие – зарабатывающие подразделения («менеджеры») и обслуживающие подразделения («бюджет») [5,с.215-216]. Следует отметить, что такое понимание характерно для проектного подхода и бюджетирования в управлении финансами, философия которого строится на выделении центров финансовой ответственности (центры затрат, центры прибыли, центры доходов, центры инвестиций), которые образуют иерархию в финансовой структуре, в том понимании, которое использует А.Ю. Заложнев. Тем самым, финансовые процедуры будут описывать отношения между выделенными в организационной структуре центрами финансовой ответственности. Преимущество такого подхода к пониманию финансовой структуры и процедурам состоит в гибком назначении центров: больше не требуется привязка к структурному подразделению организации или его бизнес-единице. А.А. Николенко и О.В. Мандрица приводят пример, когда такое распределение структуры и процедур возможно с учетом ориентации на выпускаемый предприятием продукт, с применением методологии категорийного менеджмента, оперирующего понятием продуктовой категории – групп товаров, сходных по свойствам и ценностям.[8].

Вне подхода бюджетирования, взаимосвязь статики и динамики, как соотношение структуры капитала и их движения также прослеживается в работе О.И. Кудря, где к главным инструментам финансовой политики установление структуры и основных черт внутрифирменных операций финансов[7], которые можно полагать в качестве финансовых процедур. Финансовые процедуры как предмет разработки финансовой инженерии, направленной на перераспределение денежных ресурсов упоминает и М.Г. Шукова.[13].

Таким образом, проведенный анализ понятий позволяет говорить о том, что введение терминологии из бюджетирования и проектного подхода к управлению входит в противоречие со сложившейся терминологией, это, в частности, касается понятий «финансовая структура» и «финансовые процедуры». В традиционном понимании финансовая структура являет собой декомпозицию активов, в понимании подхода бюджетирования – декомпозицию организационной структуры через призму финансовых ресурсов. Эти различия необходимо учитывать при исследовании и организации управления финансами в организации.

Список литературы

- 1.ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Национальный стандарт Российской Федерации. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: утв. Приказом Росстандарта от 28.09.2015 N 1390-ст
- 2.Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития: коллективная монография; т. I //кол.авторов;под ред. М.Л.Альпидовской, Н.В.Цхададзе, Д.П.Соколова.- М.: Русайнс, 2017.- 256 с.
- 3.Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития: коллективная монография; т. II //кол.авторов;под ред. М.Л.Альпидовской, Н.В.Цхададзе, Д.П.Соколова.- М.: Русайнс, 2017.- 286 с.
- 4.Ельмурзаева А.Б. Управление структурой капитала предприятия: источники финансирования и оптимизация структуры капитала предприятия // Российское предпринимательство. - 2010. - № 5 (2). - С. 90-93.
- 5.Заложнев А.Ю. Внутрифирменное управление. Оптимизация процедур функционирования. - М.: ЗАО «ПМСОФТ», 2005. – 290 с.
- 6.Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы : учеб. практ. пособие. – М.: ТК Велби, Изд во Проспект, 2011. – 256 с.
- 7.Кудря О. И. Финансовая политика организации ее главные инструменты // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. Материалы меж-дународной научно-практической конференции.- пос. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2015. - С. 71-73.
- 8.Николенко А.А., Мандрица О.В. Внутрифирменная финансовая структура и финансовые процедуры // Наука и образование: новое время. - 2017. - № 6 (23). - С. 132-135.
- 9.Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях: методология и организация. /Коллектив монография под общей ред. М.А.Эскиндарова.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО» 2017.- 466 с.

10. Федорова А.Ф., Кузнецова О.Р. Финансовые ресурсы предприятия // Научный альманах. - 2017. - № 1-1(27). - С. 205-209.
11. Цхададзе Н.В. Экономические теории и школы: история и современность: монография /Н.В. Цхададзе. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2014.- 207 с
12. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: монография /Н.В. Цхададзе. – М.: Издательство «Русайнс», 2018.-166с.
13. Шукова М.Г. Финансовая инженерия как технология создания новых финансовых схем, инструментов и процедур в деятельности фирмы // Актуальные вопросы экономики и финансов в условиях современных вызовов российского и мирового хозяйства Материалы III-й Международной научно-практической конференции. 2015. С. 281-283.
14. Шукина Т.В. Структура источников финансирования коммерческих предприятий: анализ и методика оптимизации: Монография. / Т.В. Шукина – М.: ООО РИА «ВивидАрт», 2015. - 127 с.
15. Шукина Т.В. Формирование оптимальной структуры источников финансирования российских коммерческих организаций [Электронный ресурс] // Наукоедение. - 2015. - № 3. - URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/69EVN315.pdf> (дата обращения: 03.03.2018).

ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Цхададзе Н.В., Ермишкина О.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Современная политика, проводимая Центробанком РФ, направлена на сдерживание инфляции, ее контроль. Исторически проблема инфляции после развала СССР являлась постоянным спутником российской экономики, что в определенной мере сдерживало экономический рост, а также ставило под вопрос макроэкономическую стабильность внутри страны. Сегодня Правительство четко взяло курс на достижение стабильного экономического роста, что достигается в том числе политикой таргетирования инфляции. Что же она под собой подразумевает?

Политика инфляционного таргетирования представляет собой комплекс мер, совокупность принципов и набор инструментов, которыми оперирует центральный банк для своевременного и корректного реагирования на те или иные изменения макроэкономической ситуации с целью корректирования инфляции до установленного ранее уровня, что в долгосрочной перспективе должно сгладить уровень цен, когда его колебания будут незаметны для экономических агентов при выработке политики ценообразования.

На практике, стратегия инфляционного таргетирования проходит ряд подготовительных и сопутствующих мероприятий в ходе разработки и реализации, которые можно описать следующими этапами [8]:

1. Прогноз инфляции, ее количественное и качественное описание. Данный подготовительный этап реализует Центробанк. В дальнейшем эти данные становятся основой для предстоящего анализа эффективности проводимой политики и ее корректировки;

2. Установление необходимого «комфортного» уровня инфляции. По своей сути, ЦБ вправе фиксировать определенный уровень инфляции (таргет) в виде численного или диапазонного значения;

3. Выбор инструментов и разработка мероприятий с помощью которых планируется контроль за ростом цен;

4. Публичное заявление о намерениях проводить политику инфляционного таргетирования (в нашей стране такое намерение было выражено в ноябре 2014 года);

5. В течение всего периода реализации данной политики применять инструменты, которые будут необходимы в сложившейся ситуации;

6. Проводить сравнение плановых и реально достигнутых показателей инфляции, проводить критический анализ эффективности нынешней политики, составлять и публиковать отчеты о реализованных мероприятиях.

Очень важно, чтобы все, что проводится Правительством страны и Центробанком было прозрачно, поскольку инфляция оказывает непосредственное влияние на экономику как на макро-, так и на микро-

уровнях. К тому же здесь немаловажен вопрос доверия населения в лице граждан и бизнеса к тому государственному курсу, который заявляется и который реализуется на самом деле.

Таргетирование инфляции конкретно в России требует выполнения нескольких условий:

-Обеспечение независимости Центрального Банка РФ. Он должен иметь возможность самостоятельно определять инструменты для достижения планируемого уровня инфляции. Хотя ни один центральный банк не может быть полностью независим от влияния правительства, он должен, по крайней мере, обладать свободой в выборе инструментов, с помощью которых планируется достичь целевых показателей инфляции. Для этого необходимо избавиться от принципа «фискального доминирования», который предполагает сильное давление бюджетно-налоговой политики на денежно-кредитную. Свобода от фискального доминирования подразумевает, что заимствования государства у ЦБ должны быть минимальными (в идеале: равны нулю).

-Отказ от таргетирования любых других экономических показателей. Правительство не должно устанавливать на данный период целей по повышению заработной платы или снижению безработицы, так как использование нескольких инструментов, преследующих разные цели, может помешать достижению установленных показателей. Поэтому, прежде чем принимать решение об использовании таргетирования инфляции, нужно установить, является ли оно для страны действительно необходимым. Также при таргетировании двух или более показателей рынок не знает, какой из них в случае ухудшения ситуации будет отдано предпочтение. Это может провоцировать снижение предпринимательской активности, сокращению объемов инвестиций и ряду других проблем, к возникновению которых власти просто не были готовы. В итоге поговорка «за двумя зайцами погонишься – ни одного не поймаешь» становится явью.

Как можно оценить таргетирование инфляции? Что дает данный процесс? Помимо выполнения непосредственной цели данная политика создает уверенность населения в сохранности сбережений, поскольку проводимый комплекс мер поддерживает платежеспособность денежных сбережений. Также бизнесу инфляционное таргетирование дает предсказуемость и относительно низкую волатильность процентных ставок. Можно вспомнить времена четырехлетней давности, насколько волатильны были процентные ставки. Сейчас же ЦБ удерживает ее в рамках процентного коридора, и это позволяет обеспечивать их стабильность. Динамику процентной ставки в России отражает рисунок 1.



Рис. 1 – динамика изменения ключевой ставки ЦБ в процентах (По данным Росстат)

Как видно, после ориентации Правительства на политику таргетирования инфляции, ключевая ставка постоянно изменяется в сторону снижения, что говорит о том, что данный инструмент является фундаментальным. Банк России на заседании совета директоров в конце апреля этого года принял решение сохранить ключевую ставку на уровне 7,25% годовых. К тому же впервые в ответ на общественный запрос Банк России раскрыл технологию принятия решения о ключевой ставке. Банк России после каждого заседания совета директоров проводит серии встреч с различными целевыми

аудиториями, в том числе с бизнесом, представителями органов власти, аналитиками, инвесторами. «Такая прозрачность - неотъемлемый элемент режима таргетирования инфляции» - заявили представители ЦБ [10].

Теперь стоит оценить некоторые успехи проводимой политики таргетирования. Стоит сказать, что четко сформулировать ее результаты довольно сложно, поскольку прошло не так много времени. Подчеркнем, что изначально Центробанк ставил своей задачей поддерживать темпы инфляции на уровне 4% в год [11], а по факту даже перевыполнил эти показатели, когда к концу 2017 года инфляция достигла отметки 1,7%. К апрелю 2018 инфляция составляет в районе 2,4% (вблизи исторического минимума), а прогнозные значения указывают на сохранении инфляции 3-4% и выход к 4% к концу года. «Диапазон, который мы озвучивали в 3-4%, сохраняется» - озвучил глава департамента денежно-кредитной политики ЦБ Игорь Дмитриев.

Столь существенное замедление темпов роста цен вкпе с постепенным смягчением денежно-кредитной политики ЦБ привело к формированию в Россию одних из самых высоких реальных процентных ставок среди крупных развивающихся экономик. С учетом последнего снижения ключевой ставки (в марте — до уровня 7,25% с сохранением данной величины в апреле 2018), реальная ставка в стране составила порядка 4,9%. Ближе всего к России по этому показателю находятся Бразилия и Индия, где текущие уровни реальной ставки составляют 3,5–3,8% [10].

Настоящая практика показывает, что постепенное методичное внедрение политики инфляции существенно улучшило инвестиционный климат России и, в частности, сдвинуло с мертвой точки в сторону решения ряд следующих проблем:

- ослабленный трансмиссионный механизм, что проявляется в высоких спредах банков и низких показателях кредитования населения и бизнеса;
- серьезное замедление роста экономических показателей в стране, начиная с 2012-го года;
- образование естественных монополий;
- прямая зависимость экономики страны от экспорта газа и нефти

По данным экспертов, колебания российской валюты в начале 2018 года позволили наконец отвязать рубль от нефти. Банк России нашел способ грамотно управлять таргетированием инфляции и устранить зависимость от нефти. Чтобы преодолеть риск инфляционного роста и достигнуть «комфортного» внешнего долга, экономистам пришлось пожертвовать стабильностью рубля. Колебания российской валюты оказались выгодными для российских экспортеров, что, в свою очередь не вылилось в рост цен [1].

Сам факт снижения инфляции в России, безусловно, можно интерпретировать как серьезно достижение. Ведь негативные эффекты высокого темпа роста цен широко известны— в первую очередь, низкая или даже отрицательная реальная доходность активов, низкие реальные доходы населения, давление на кредитный рынок, отсутствие возможностей для эффективного финансового планирования, а также объективные стимулы для роста долларизации экономики.

С другой, стороны, избыточно низкая инфляция также несет в себе определенные риски и может быть симптомом негативных тенденций в экономике. В частности, со стороны Минэкономразвития в 2017 году высказывалось мнение, что столь резкое и существенное замедление индекса потребительских цен «не есть хорошо» [9]. Сильное снижение инфляции и сохранение ее на низком уровне в течение длительного периода негативно сказывается на производстве, так как потребители могут начать переносить спрос на будущее, а в реальном секторе это приводит к затратно-ценовому сжатию, что может вылиться в сокращение мощностей и ограничение инвестиций.

Говоря о таргетировании инфляции, стоит упомянуть, что Россия движется по относительно протоптанному пути, то есть данная мера в отношении монетарной политики не нова. Изначально такие мероприятия проводились в экономически развитых стран, сталкивавшихся с проблемой инфляции.

В частности, путь Израиля начинался еще в конце 90-х с 400% годовой инфляции. К 2001 году ситуация в стране стабилизировалась и в данный момент находится на уровне долгосрочной стабильности. Постепенно инфляция с 18% снижалась до 10, 9, 7 процентов, а затем вышла на уровень 1-2%. По данным на 2018 год, инфляция в Израиле находится в районе 0,4% [13]. По мнению авторов, наша страна могла бы позаимствовать опыт этой страны, и местные эксперты дали несколько рекомендаций в части таргетирования инфляции.

Во-первых, всегда нужно ориентироваться на диапазон значений, который требует периодических корректировок (как минимум раз в год) в сторону уменьшения.

Во-вторых, Израиль ориентировался на обменный курс, установив определенный коридор, который позволил сдерживать инфляцию. Курс изменялся в соответствие с темпами инфляции и со временем становился второстепенным пунктом денежно-кредитной политики, что сделало его более объективным [13].

В-третьих, стоит завоевать доверие рынка. Это повлияет как на саму репутацию Центробанка, так и на инфляционные ожидания, которые и в нашей стране способны существенно влиять на реальную инфляцию. К слову, в последний год инфляционные ожидания россиян имеют тенденцию к снижению, что говорит о некой нацеленности населения на стабильную экономическую ситуацию. Об этом же свидетельствует рост числа выданных потребительских кредитов с начала 2018 года [12].

Глава правления комитета попечителей так называемой «Группы 30» из Израиля Джейкоб А. Френкель сформулировал свои рекомендации так: «Мне кажется, не нужно рубить хвост по частям. Не надо заставлять никого страдать. Необходимо, чтобы была эффективная бюджетно-налоговая система, развитые рынки, чтобы был гибкий обменный курс. Вы должны быть интегрированы в мир. Соответственно необходимо, чтобы работали рынки капитала. И еще очень важно, чтобы экономика была гибкой». [13].

Опыт Чешской Республики так же может быть ценен. Так, в данной стране попытка сдерживать инфляцию через контроль обменного курса провалилась. Инфляция привязывалась к индексу потребительских цен и правительство ставило очень амбициозные цели: за 1,5 года добиться снижения темпов инфляции на 2%. На данном этапе развития инфляция в Чехии достигает 2,5%. [13]. Позаимствовать опыт можно в следующем: сохранять готовность действительно сдерживать инфляцию на определенном уровне и следовать этому принципу. Вдобавок стоит быть готовым к возможному недовольству со стороны общественности и не смотря на это продолжать намеченный курс.

В заключение подчеркнем, что таргетирование инфляции на данный момент является ключевым направлением проводимой монетарной политики в России. На наш взгляд, таким образом государство методично продвигается в сторону экономической стабильности. Пока что политика дает положительный эффект, а что будет дальше мы увидим лишь спустя некоторое время. В любом случае таргетирование инфляции требует комплексности и системности: должна быть общая стратегия государства, в которой признается, что стабильность цен имеет позитивный характер и обеспечивает преимущества для граждан и экономики. Для этого необходимо, чтобы была эффективная бюджетно-налоговая система, развитые рынки. Нужны инструменты денежно-кредитной политики, нужно их правильно использовать, а банковская система должна быть здоровой и сильной.

Список литературы

1. Мишин А.И. Россия смогла отвязать рубль от нефти// Эксперт – 2018 - №9 С.43-48. Моисеев С. Инфляционное таргетирование: международный опыт и российские перспективы// Вопросы экономики – 2015 - №9 С.88-105
2. Умалатова Л.М. Последствия политики инфляционного таргетирования в развивающихся странах-экспортерах природных ресурсов// Научно-технический журнал «Теория. Практика. Инновации» - №4 - 2016 С.88-107.
- 3.Цхададзе Н.В. Особенности регулирования финансового рынка в России: мегорегуляторы// Журнал «Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ» Специальный выпуск, декабрь 2017.-С. 239-246.
- 4.Цхададзе Н.В. Особенности регулирования финансового рынка в России //Журнал «Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ» Специальный выпуск, декабрь 2017.-С. 239-246.
- 5.Цхададзе Н.В. Банк России как мегарегулятор финансового рынка Сб.статей Межд.науч.-практ. конференции (4-8 октября 2017,Сочи) «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиски модели эффективного социоэкономического развития»/ Под ред. Г.Б.Клейнера, В.В.Сорокожердьева, З.М.Хашевой.-М.: НИИ истории экономики и права, 2017.- 148 с.
- 6.Цхададзе Н.В. Растущая мобильность свободных финансовых капиталов в условиях глобализации мировой экономики и либерализации национальных финансовых рынков // материалы X Междунар. Науч.-практ.конф. (Минск, 18-19 мая 2017 г.); в 2 т. Минск:БГЭУ, 2017.-2017.- Т.1. – 320 с.

- 7.Цхададзе Н.В. Международные финансовые рынки как фактор глобализации мирового хозяйства// Сб.трудов Тенденции развития экономики и менеджмента. г. Казань, 2017. 237 с.
- 8.Золотарева О.А. Инфляционное таргетирование: от дискреции к правилу?// Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина – 2014 - №3 С. 126-134 [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/inflyatsionnoe-targetirovanie-ot-diskretsii-k-pravilu> (дата обращения: 01.05.18)
- 9.Харламеев Д. Трудный успех ЦБ. Сохранится ли низкая инфляция в России // Forbes – 2018 - №7 [Электронный ресурс] URL: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=398327> (Дата обращения: 10.05.2018)
- 10.Агентство экономической информации ПРАЙМ [Электронный ресурс] URL: <https://1prime.ru/>
- 11.Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс] URL: <http://www.cbr.ru>
- 12.Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/>.
- 13.Мировые экономические индикаторы [Электронный ресурс] URL: <https://tradingeconomics.com/>

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Стремление коммерческих банков к достижению максимально возможной прибыли и высокой ликвидности активов, обуславливает возникновение рисков в их деятельности. Согласно теории банковских рисков, риск является нормальной составляющей любой коммерческой деятельности. Снижение его уровня прямо связано с уменьшением вероятности получить высокую прибыль. **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**

Эффективность экономической безопасности коммерческого банка будет определяться оптимальным соотношением уровня рисков и доходностью банковской деятельности. Оптимальное соотношение уровня риска и доходности банковской деятельности возможно посредством применения определенных инструментов, таких как: оценка степени риска; моделирование ситуации в условиях риска; выбор стратегии действий коммерческого банка.

Перечисленные инструменты снижают степень воздействия риска, позволяя коммерческому банку извлекать достаточную прибыль для реализации успешной деятельности.

Инструменты определения риска способствуют выработке менеджментом коммерческого банка мероприятий (комплекса мер) по снижению уровня угроз их экономической безопасности. На рис. 1. описаны комплексные меры по снижению уровня угроз ЭБКБ, направленные на снижение уровня убытков, полученных в результате его деятельности или которые может получить коммерческий банк в ближайшее время. Все эти меры направлены на сохранение капитала коммерческому банку.

Система внутреннего контроля должна быть нацелена на сквозной контроль, исключая неконтролируемые действия, связанные с проведением банковских и хозяйственных операций сотрудников коммерческого банка. По результатам анализа всех экономических и правовых аспектов рискованных операций учитывать необходимо только оправданные угрозы.



Рис. 1. – Комплексные меры по нивелированию уровня угроз экономической безопасности коммерческого банка [101].

В настоящее время способность мобилизовать нематериальные активы имеет решающее значение по сравнению с инвестициями и управлением реальными активами коммерческого банка, так как позволяет:

- развить отношения с клиентами, сохраняя их лояльность и имеющуюся базу потребления, привлекать новых клиентов и новые сегменты рынка;
- внедрять новые продукты, нужные целевому сегменту;
- повышать качество, снижать цены и оперативно выполнять заказы клиентов;
- внедрять новые информационные технологии.

Активному использованию международного опыта и банковской практики, передовых методов предупреждения угроз экономической безопасности будет способствовать служба ЭБКБ. Она должна обеспечить постоянный мониторинг уровня ЭБКБ и усилить меры по информационной и финансовой безопасности коммерческого банка.

Объекты посягательств на уровне коммерческого банка различны, соответственно и риски, могут быть направлены на капитал, руководство и персонал коммерческого банка, информационные ресурсы, нематериальные активы и т.п.

Под внешними финансовыми посягательствами понимаются регуляторы, формирующиеся за пределами банка и воздействующие на его деятельность извне, предупреждающие рискованную кредитную политику, слабый контроль за заемщиками и, наконец, банкротство и ликвидацию. Основными инструментами этого предупреждения являются: лицензирование коммерческих банков, организация банковского аудита, организация банковского надзора, выявление проблемных банков и работа по предупреждению их банкротств, разработка механизмов по выявлению случаев преднамеренного банкротства коммерческих банков. Большинство из этих регуляторов исходят от Центрального банка Российской Федерации.

Внутренние финансовые регуляторы формируются в самом коммерческом банке, так как главное условие прибыльной и надежной его работы - качественное управление, уровень квалификации менеджмента, организация внутреннего контроля и аудита, что во многом зависит от добросовестности и компетенции кадров. Система этих регуляторов подчинена задаче удовлетворения запросов клиентов коммерческого банка, обеспечение его высокой рентабельности и эффективности функционирования, создания условий для безопасной деятельности. Основу таких регуляторов составляет стратегия каждого коммерческого банка. От того, насколько четко поставлены задачи коммерческого банка и сформированы механизмы их реализации, во многом зависит его успех на рынке банковских услуг.

Обосновать границы коридора безопасности довольно сложно, поскольку они могут быть индивидуальными для каждого предприятия [0].

Меры финансовых регуляторов безопасности и функционирования банковских технологий по стабилизации и повышению безопасности банковской деятельности можно сформулировать следующим образом: мобилизация интеллектуального потенциала руководства и сотрудников банка на поиск путей преодоления финансовых трудностей; выработка и реализация стратегии и контроля, обеспечивающих устранение финансово-экономических нарушений, устойчивую платежеспособность и безопасность; устранение нарушений законодательства, нормативов, бухгалтерских отчетов, проведение аудиторских проверок, эффективная работа отделов внутреннего контроля и аудита; укрепление службы безопасности, осуществление специальных программ защиты банковских технологий. **[Ошибка! Источник ссылки не найден.]**.

Подобные меры способствуют активизации взаимодействия проблемных банков с Банком России при условии ведения ими «открытой политики» и отсутствии криминализации и злоупотреблений в руководстве банка. Коммерческие банки для уменьшения потерь разрабатывают инструкции, направленные на контроль и минимизацию потерь финансово-хозяйственной деятельности.

Обеспечение информационной прозрачности в сфере кредитных операций, формирование кредитных бюро могло бы улучшить работу коммерческих банков по обеспечению собственной экономической безопасности. Вследствие этого, на первых этапах возможного негативного развития событий, снизится уровень кредитного риска, а как следствие этого, не изменится уровень финансовой устойчивости банка.

Организовать систему внутреннего контроля (СВК), отвечающую стандартам управления, промышленным стандартам и стандартам качества в крупных организациях, которые к тому же являются крупнейшими налогоплательщиками, в настоящее время не просто и затратно. **[Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 34]**.

На протяжении многих десятилетий важная роль в реализации Концепции экономической безопасности банков принадлежит формированию системы управления банковскими рисками.

Обеспечение экономической безопасности деятельности банков сопряжено с преодолением криминализации отношений в банковской сфере и противодействием отмыванию доходов, полученных преступным путем, финансированием терроризма, чему препятствует формирование системы внутреннего контроля коммерческого банка, релевантной обеспечению экономической безопасности. В комплексной модели управления рисками банк можно расширить блок «Выбор методов управления угрозами» за счёт конкретизации методов: принятие части угроз, адекватных капиталу банка; избежание угроз; хеджирование угроз; ограничение угроз посредством операций (регламентирование-лимитирование, лимитирование существующих и предполагаемых потерь, формирование резерва на покрытие потерь, диверсификация), (рисунок 2.).



Рис. 2. – Методы управления рисками коммерческого банка

При внедрении системы внутреннего контроля в деятельности коммерческого банка основной и самый сложный блок (комплаенс-контроль) включает выбор критериев выявления признаков подозрительных сделок, которые характерны для легализации преступных доходов, для чего на этапе проведения идентификации и изучения подозрительных банковских операций следует обратить внимание на их выявление.

Совершенствуя это направление обеспечения экономической безопасности, необходимо разработать методы оценки, так как достоверная оценка экономической безопасности является важным инструментом, позволяющим выявить направления работы банка, требующие повышенного внимания, а также определить эффективность принимаемых мер по обеспечению безопасности коммерческого банка.

Таким образом, качество обеспечения экономической безопасности в банковской среде достигается за счёт проведения внутреннего контроля безопасности, предполагающего проверку соблюдения конкретных процедур, принципов или правил обеспечения безопасности коммерческой деятельности в банке. Внутренний контроль позволяет выявить слабые места в обеспечении ЭББД.

Наряду с проведением внутреннего контроля экономической безопасности разрабатываются и применяются количественные методы оценки экономической безопасности на основе определения системы ее индикаторов, позволяющих количественно оценить угрозу банковской деятельности, наиболее слабые места в обеспечении экономической безопасности и принять обоснованные управленческие решения. Посредством ранжирования возникающих угроз осуществляется построение системы индикаторов, определяющих и минимизирующих угрозы экономической безопасности банковской деятельности. Такая система формируется индивидуально для каждого коммерческого банка, так как данные экономические субъекты не аналогичны по масштабам деятельности, предложенным банковским продуктам.

Эффективность обеспечения ЭБКБ может быть оценена при помощи выделения частных функциональных критериев и обобщенных критериев различных функциональных направлений обеспечения экономической безопасности: финансового; бизнес-процессов; клиентов; обучения и развития персонала.

Эффективность выбранных функциональных обобщенных критериев управления рисками определяется с помощью применения экономических индикаторов и комплексного использования финансовых показателей. Под экономическими индикаторами рассматриваются обязательные нормативы деятельности банка, устанавливаемые Центробанком России, а пороговыми значениями данных индикаторов являются допустимые размеры указанных нормативов. На основании использования методов комплексного использования финансовых показателей, выявляются негативные тенденции в деятельности коммерческого банка, предотвращается возможный ущерб или нивелирование последствий реализации риска.

К комплексным финансовым показателям эффективности управления рисками коммерческого банка следует отнести рост показателей: рентабельности капитала банка; доходности и прибыльности активов; эффективности использования привлеченных ресурсов; стабильности доходов; коэффициента эффективности использования активов; коэффициента надежности; коэффициента иммобилизации. Только от эффективности мер по защите каждого элемента банковской деятельности от угроз внутреннего и внешнего воздействия зависит уровень ЭБКБ.

К числу показателей, характеризующих надежность коммерческих банков, следует отнести объемы ссуд, предоставленных нефинансовому сектору, прибыльность, соблюдение установленных экономических нормативов.

Одним из основных инструментов, применяемых в риск-менеджменте, является стратегический анализ. Внутренний контроль в коммерческом банке нацелен на его устойчивое и эффективное функционирование. Перед системой внутреннего контроля ставятся следующие задачи: своевременная и полная правовая защита (гражданская и уголовная) деятельности банка и интересов его сотрудников; соблюдение норм безопасности сотрудников и их защита от преступных посягательств; обеспечение высокого уровня технического и технологического потенциала и противодействие техническому проникновению в преступных целях; поддержание достаточной финансовой устойчивости и независимости; защита информации и соблюдение банковской тайны; организация системы безопасности, ее техническое оснащение; сохранность материальных ценностей.

Обеспечение экономической безопасности коммерческих банков в современных условиях (массового отзыва лицензий Центральным банком Российской Федерации, экономических санкций, обусловленных невозможностью использования «дешевых» денег), является одной из важных задач по созданию условий для полноценного их функционирования.

Список литературы

- 1.Графова И.Л., Емельянов Р.А. Экономическая безопасность коммерческого банка как элемента банковской системы страны // Экономический журнал. – 2016. - № 2 (42). / Научная библиотека КиберЛенинка. [Электронный ресурс]. URL:<https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-bezopasnost-kommercheskogo-banka-kak-elementa-bankovskoy-sistemy-strany> (дата обращения 25.01.2018).
- 2.Поздеев В.Л. Принципы экономической безопасности коммерческих банков // Вестник Московского университета МВД России. - 2016. - № 6. - С. 149-1.
- 3.Ревенков П.В., Бердюгин А.А. Расширение профиля операционного риска в банках при возрастании DDOS-угроз // Вопросы кибербезопасности. - 2017. - № 3 (21). - С. 16-23.
- 4.Риск менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов; под ред. И.В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.
- 5.Светлова В.В. Развитие концептуальных основ обеспечения экономической безопасности деятельности коммерческого банка // Образование. Наука. Научные кадры. - 2014. - № 4. - С. 103-108.
- 6.Цхададзе Н.В. Экономическая безопасность как общественное благо // Сборник научных трудов «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента». - Красноярск, 2016.- С.17-24.
- 7.Цхададзе Н.В. Методические подходы к исследованию системы экономической безопасности // Сборник научных трудов «Развитие экономики и менеджмента в современном мире» - Воронеж, 2016.- С.16-21.
- 8.Цхададзе Н.В. Механизмы оценки банковских рисков // Сборник научных трудов «О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», -Красноярск, 2017.- С.9-14.
- 9.Цхададзе Н.В. Классификация банковских рисков // Сборник научных трудов «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента». -Уфа, 2017. - С.7-12.
- 10.Цхададзе Н.В. Понятие и сущность банковских рисков // Сборник научных трудов «Экономика и менеджмент: от теории к практике». -Ростов-на-Дону, 2017. - С.21-25.
- 11.Цхададзе Н.В. Теоретические аспекты маркетинга в системе управления банком Понятие и сущность банковских рисков // Сборник научных трудов «Перспективы развития экономики и менеджмента». - Челябинск, 2017. -С.14-21.

12. Экономическая безопасность: учеб. пособие / под ред. Н.В. Манохиной. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 320 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – www.dx.doi.org/10.12737/1831.

13. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под. общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 478 с.

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Якунина Р.П.

Казанский федеральный университет, г. Казань

В статье представлен кластерный подход к системе здравоохранения. Автором рассмотрены теоретические аспекты кластера. Система здравоохранения выделена в отдельный институт, включающая в себя основные элементы. Приведены примеры внедрения кластерного подхода на региональном уровне, а также рассмотрен характер развития системы здравоохранения в Российской Федерации при помощи кластерного подхода.

Ключевые слова. Здравоохранение, кластер, кластерный подход, здоровье населения, система здравоохранения.

В Российской Федерации управление здравоохранением осуществляется на двух уровнях – на общегосударственном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации. Одной из важнейших функций государства является функция охраны здоровья населения страны.

В соответствии с «Основами законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан»¹ существует перечень полномочий в вопросах охраны здоровья граждан. В данной статье рассмотрим некоторые из них. К ведению высших органов государственной власти и управления в области охраны здоровья граждан относится:

1. установление основ федеральной государственной политики в области охраны здоровья граждан;
2. разработка и реализация федеральных программ по развитию здравоохранения;
3. защита прав и свобод человека в области охраны здоровья; охрана семьи, отцовства, материнства и детства;
4. управление федеральной государственной собственностью, используемой в области охраны здоровья граждан;
5. определение доли расходов на здравоохранение при формировании государственного бюджета;
6. охрана окружающей среды и обеспечение экологической безопасности;
7. координация деятельности органов государственной власти и управления, субъектов государственной, муниципальной и частной систем здравоохранения;
8. установление стандартов качества медицинской помощи и контроль за их соблюдением;
9. разработка и реализация мер, направленных на спасение жизни людей при чрезвычайных ситуациях;
10. принятие и изменение федеральных законов в области здравоохранения и контроль за их исполнением.

Необходимо отметить, что система здравоохранения – это сложный институт. Он включает в себя основные элементы, которые присущи институциональным структурам, а именно, цель, набор функций, система управления и т.д. Кроме этого, система здравоохранения производит медицинские услуги, которые имеют свою фактически сложившуюся, а не фактически оплачиваемую стоимость.² Важнейшей задачей управления отечественным здравоохранением становится эффективное и экономное использование ограниченных финансовых, материальных и других ресурсов в условиях выраженной конкуренции за обладание ими.

Для повышения управляемости системой здравоохранения в федеральных округах Российской Федерации были созданы координационные советы по здравоохранению (рис.1).



Рис.1 Органы и структуры управления здравоохранением на уровне федеральных округов РФ.

Министерство осуществляет координацию и контроль деятельности находящихся в его ведении Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития, Федеральной службы по труду и занятости, Федерального медико-биологического агентства, а также координацию деятельности Федерального фонда обязательного медицинского страхования.

Переходя к кластерному подходу, стоит отметить, что в экономической теории имеется очень большое количество определений кластера, являющегося основой кластерной теории экономического развития. Так, кластерный подход в экономике представляет собой взаимодействие нескольких направлений. К таким направлениям можно отнести локальную индустриальную специализацию, пространственную экономическую агломерацию и региональное развитие, а также положения стратегического и венчурного менеджмента.

Принято считать, что понятие «кластер» в экономической науке ввел Майкл Портер. Под кластером он понимает группу географически взаимосвязанных компаний (поставщики, производители) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании). Вместе и те, и другие действуют в определенной сфере и дополняют друг друга.

Кластерный подход изучал и применял также Е. Дахмен с целью выявления взаимосвязей крупных шведских многонациональных корпораций. По мнению Е. Дахмена, кластеры формируются в «блоках развития», а основой развития конкурентного успеха является наличие связи между способностью одного сектора развиваться и способностью обеспечивать прогресс в другом. Развитие должно происходить поэтапно, или по «вертикали действий» в пределах одной отрасли, связанной с другими отраслями, что обеспечит возможность поглощения конкурентных преимуществ.³

В системе здравоохранения использование кластерного подхода весьма необходимо. Это обусловлено усиливающейся децентрализацией управления практической медициной, системами подготовки медицинских кадров и научных исследований. Основой развития здравоохранения как кластера, в большинстве становится комплексная структура, в которую входят научные сотрудники, представители медицинского образования и медицинской практики, органы власти, представители бизнеса.

Так как представители медицинской практики входят в комплексную структуру развития здравоохранения как кластера, обратимся к официальной статистике РФ. По данным Росстата в 2016 году

численность медицинских работников, а именно врачей, составляет 680,9 тыс. человек, что на 7,9 тыс. больше по сравнению с 2015 годом (673,0 тыс).⁸

Сравнивая 2014 и 2015 годы, следует отметить, что в 2015 году численность врачей резко сократилась с 709,4 до 673,0 тысячи человек. Как видно на графике, в целом за последние десять лет за данным показателем значительных скачков не наблюдалось.



В регионах Российской Федерации в системе здравоохранения кластеры формируются при наличии высокотехнологичного медицинского центра или медицинского университета. Охват кластера может территориально варьироваться как от одного города, либо региона, так и до целой страны или нескольких стран, граничащих друг с другом.⁴

Например, отметим опыт Тверской области. Министерством здравоохранения Тверской области в ноябре 2015 года было принято решение о развитии кластерного подхода в управлении системой здравоохранения.⁵ Данный подход был принят для улучшения качества оказываемой медицинской помощи, совершенствования диспансеризации, снижения смертности. Также в целях увеличения показателей рождаемости, привлечения высококвалифицированных медицинских кадров, устранения неравенства в распределении материально-технических ресурсов в наиболее проблемных точках, к которым относятся малонаселенные муниципальные образования.

По их мнению, данная система позволит достичь единых стандартов качества оказания медицинской помощи. На втором же уровне сконцентрировать основную часть медицинской помощи и необходимые ресурсы. Предлагаемая система имеет особое значение для областных центров, которые станут кураторами районов первого звена.

Развитие системы здравоохранения в областных центрах позволит снизить время доставки пациента в медицинское учреждение и оказать ему наиболее качественную помощь на втором уровне. Главная задача кластеризации – обеспечить выездную работу с населением по всем специализированным направлениям медицинской помощи, что сделает медицинскую помощь узких специалистов более доступной для сельского населения. Для этого по каждой районной больнице второго уровня будет определен конкретный перечень медицинских услуг и порядок маршрутизации между субъектами медицинской помощи муниципальных образований.

Разные действующие лица вовлекаются в кластерные инициативы различными способами, стимулами. Их возможности, роли могут изменяться в зависимости от национального контекста, а так же периода жизненного цикла кластера.⁶ Например, все большее внимание уделялось роли медицинских учреждений. Медицинские учреждения важны не только из-за их естественной миссии в здравоохранении, медицине и исследованиях, но также из-за их способности служить узлами для предпринимательского и научно-промышленного взаимодействия.

Характер развития российского здравоохранения как целостной системы предполагает единую государственную политику с учетом региональных особенностей. В этом будет проявляться гарантия

получения максимального эффекта от использования ресурсов здравоохранения, гарантия обеспечения конституционных прав людей на охрану здоровья, улучшения здоровья нации.⁷

Таким образом, справедливо утверждать, что развитие потенциального кластера требует активного вмешательства органов власти, заинтересованных в повышении эффективности экономики территориально. В некоторых случаях эффективное развитие кластера требует незначительных усилий, в других – требует реализации масштабных проектов.

Ещё одним немаловажным фактором является локализация основных участников кластера, а также транспортная и информационная инфраструктуры обуславливают возможность реализации взаимодействия между участниками кластера – кооперации, обмена технологиями, идеями, подготовленным персоналом.

Мы считаем, что создание кластеров в системе здравоохранения весьма перспективно, так как они способствуют при объединении органов власти, бизнеса, науки увеличить уровень предоставления медицинских услуг. На сегодняшний день это является необходимым условием обеспечения конкурентоспособности здравоохранения в России.

¹ Федеральный закон "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" от 21.11.2011 N 323-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/

² Сунгатов Р. Ш. Управление системой здравоохранения в единой информационной среде // Экономика и управление. 2007. № 5. С. 64-67.

³ Волков, О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. - М.: ИНФРА-М, 2009. – 520с.

⁴ Лагутова Н.М. Кластерный подход в управлении системой здравоохранения в регионе // Новый университет. 2012. № 3(13). С.31-34.

⁵ Кластерный подход в управлении системой здравоохранения в регионе. Министерство здравоохранения тверской области. URL: <http://www.minzdravtver.ru/ministerstvo/novosti/455-klasternyj-podkhod-v-upravlenii-sistemoj-zdravookhraneniya-v-regione.html>

⁶ Юрьева О.В. Кластеры профессиональной компетенции: модели максимальной эффективности работы государственных служащих // Власть. -2015.- № 9.-С. 67-72.

⁷ Камашева А.В. Анализ показателей общественного здоровья и факторов, на них влияющих // Казанский экономический вестник - 2015. -№5 (19) с. 16-20.

⁸ Численность медицинских кадров. Здравоохранение. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/#

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Зяблицкая Н.В., Лайщук Г.М.

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Анализ развития рыночных отношений в Российской Федерации сводится к необходимости применения эффективного экономического инструментария в функционировании деятельности предприятия. В современных условиях хозяйствования целью каждого предприятия является стабильность его развития.

Своевременность и актуальность исследования категории «экономический потенциал» заключается в эффективности управления предприятием на основе результатов оценки экономического потенциала.

Понятие экономический потенциал многогранно. В научном обороте в понятие экономический потенциал экономистами интерпретируется по-разному.

Под экономическим потенциалом предприятия мы будем понимать способность явных и скрытых ресурсов предприятия к его адаптации, позволяющая обеспечить долговременное функционирование предприятия и реализацию стратегий предприятия [5].

Оценка экономического потенциала предприятия в современных условиях хозяйствования зависит от анализа конкурентной среды.

Несмотря на достаточное количество работ по экономическому анализу главные проблемы остаются нерешенными: управление экономическим потенциалом и его оценка, нацеленность предприятия с имеющимся экономическим потенциалом нормативного уровня адаптивности к определённым обстоятельствам.

На сегодняшний день для эффективного функционирования предприятия недостаточно обладать только подавляющим экономическим потенциалом. Поскольку предприятие функционирует в условиях постоянно меняющейся конкурентной среды, постольку предприятие должно оперативно отзываться на данные изменения и гибко перестраиваться к требованиям рынка.

Адаптивность предприятия к изменениям внешней среды показывает насколько оно способно прогнозировать, использовать, управлять, наращивать свой экономический потенциал. Помимо того, что коррективы внешней среды влияют на принятие управленческих решений предприятием касательно рационального использования его ресурсов, оказывается воздействие на оценку экономического потенциала, имеющегося у предприятия.

Следует заметить, что цель оценки экономического потенциала состоит в повышении эффективности деятельности предприятия посредством:

- координации всех ресурсов предприятия (и их взаимодействия);
- выявления причин нерациональности использования ресурсов (лучших альтернатив использования ресурсов);
- повышения адаптивности.

В работе Прокудиной О.А. и Цыркаевой Е.А. отмечается следующее: «Оценка экономического потенциала предприятия позволяет принять верное управленческое решение на основе обнаружения неиспользованных возможностей, в виде незадействованных ресурсов; оценки степени использования экономического потенциала путем соотнесения фактически достигнутого и перспективного уровня; определения наиболее значимых для предприятия локальных подсистем экономического потенциала в целях эффективного распределения ресурсов организации» [2].

Обобщенные выше закономерности адаптивности предприятий к новым условиям хозяйствования необходимо учитывать в процессе формирования системы управления экономическим потенциалом [1].

Отсюда следует, что лидирующие позиции предприятия на конкурентном рынке как результат повышения его конкурентоспособности показывают в значительной степени способности управления имеющимся у него экономическим потенциалом.

Оценка экономического потенциала предприятия является одним из инструментов для принятия управленческих решений.

Под управлением экономическим потенциалом мы будем понимать нацеленность предприятия на оптимизацию экономического потенциала на основе комплексного анализа использования имеющихся ресурсов с учетом возможностей предприятия.

Рассмотрим более подробно особенности управления экономическим предприятием в Российской Федерации.

Во-первых, управление экономическим потенциалом тождественно целенаправленному изменению структуры предприятия и входящих в неё элементов, в связи с воздействием факторов внешней или внутренней среды на цели деятельности предприятия.

Функции управления экономическим потенциалом реализуются в процессе динамичного развития потенциала предприятия.

Отметим следующие особенности функций управления: планирование носит предупреждающий характер; организация ориентирована на гибкую структуризацию взаимосвязей по блочному принципу; мотивация предполагает командный стиль работы коллектива; контроль базируется на постоянном соотношении уровней фактической и нормативной адаптации [1].

Второй особенностью управления экономическим потенциалом в Российской Федерации является антикризисный характер.

Предприятие, которое не может противостоять рыночной борьбе и преодолеть собственными силами кризисные явления, вскоре прекращают свое существование, уступая более конкурентоспособному предприятию.

В связи со сказанным отметим, что значение экономического потенциала сводится к поиску и реализации внутренних резервов предприятия в целях устойчивого развития предприятия.

Рассмотрим следующие, на наш взгляд, основные черты экономического потенциала:

- является интегрированной системой взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов;
- имеет динамический характер;
- проявляется процессе его использования;
- следствием повышения потенциала является эффективность его использования;
- взаимодополняемыми процессами являются использование и приумножение потенциала;
- характеризуется совокупностью явных и скрытых ресурсов предприятия;
- ресурсы предприятия должны быть задействованы в деятельности предприятия;
- потенциал характеризует способности и возможности предприятия;
- способность предприятия адаптироваться к новым условиям на рынке.

Из этого следует, что изменение экономического потенциала может быть обусловлено анализом и поиском резервов, позволяющих повысить эффективность функционирования предприятия. Методологически аргументированная оценка экономического потенциала предприятия позволит определить не только текущее положение предприятия, благоприятные и неблагоприятные изменения внешней среды, но и возможности для принятия управленческих решений и достижения целей экономического субъекта.

Формирование стратегий развития экономического потенциала, разработка методов интенсификации использования ресурсов позволяют предприятию в условиях конкуренции повышать эффективность экономического потенциала и качество его оценки.

Определим этапы особенности выбора стратегии развития экономического потенциала предприятия, ориентированной на оптимизацию экономического потенциала.

Первый этап основан на анализе внутренней и внешней среды. На сегодняшний день задача оценки экономического потенциала весьма актуальна. Российская Федерация обладает значительными масштабами производственных мощностей и квалифицированного персонала, но при этом предприятия располагают недостаточными знаниями о рынке, на котором ужесточается конкуренция.

Влияние внешней среды распространяется на цели деятельности предприятия, процесс его функционирования, потребляемые ресурсы в процессе хозяйствования субъекта и непосредственно на формирование и использование экономического потенциала. Процесс формирования экономического потенциала необходимо учитывать в развитии и функционировании системы. Тем самым мы определяем, что оценка экономического потенциала также сопряжена с циклическим развитием предприятия. Анализ внутренней среды представляет собой соотношение сложившегося состояния предприятия с тем его «идеальным образом», который соответствует новым условиям хозяйствования.

Результатом первого этапа является выявление возможностей предприятия с целью адаптации предприятия к новым условиям хозяйствования.

Проанализируем второй этап разработки стратегии развития экономического потенциала предприятия – выбор направления поиска ресурсов, который позволит обеспечить долговременное функционирование предприятия и реализацию стратегий предприятия на основе целостного представления о состоянии основных функциональных зон предприятия. В данном этапе осуществляется не только интенсификация задействованных ресурсов предприятия в процессе производства, но выявление его экономического развития.

На третьем этапе определяются методы управления экономическим потенциалом с учетом анализа различных сценариев развития экономического потенциала.

Непосредственно на четвертом этапе обосновываются управленческие решения по развитию экономического потенциала на основе проведенных анализов, а также миссии и стратегии предприятия [4].

Результативность экономического анализа обеспечивается его должной организацией. При этом под организацией экономического анализа следует понимать процесс определения наиболее важных целей, задач, регламентации полномочий отдельных подразделений предприятия, совокупность методических средств внутреннего и внешнего анализа, помимо этого процедуры подготовки, принятия и реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия.

Методика экономического анализа представляет собой интегрированную систему приемов и способов исследования хозяйственных процессов предприятия и их результатов, призванных для решения конкретных задач, для достижения поставленных целей. Определим технологические этапы:

- 1) конкретизация исследуемых объектов, цели и задач анализа, построение плана аналитических работ;
- 2) формирование системы взаимосвязанных показателей, всесторонне характеризующие объект анализа;
- 3) сбор и накопление необходимой информации для последующей ее аналитической обработки;
- 4) оценка фактических результатов деятельности предприятия в показателях, сопоставимых с плановыми, также с фактическими данными прошлых периодов, со среднеотраслевыми показателями, с показателями передового либо группы передовых предприятий и т.д.
- 5) выявление факторов, оказывающие влияние на показатели деятельности предприятия;
- 6) обнаружение неиспользованных и результативных ресурсов повышения производительности факторов производства;
- 7) оценка деятельности предприятия с учетом влияния на нее различных факторов и выявленных неиспользованных и перспективных резервов, составление плана мероприятий по их реализации [3].

Важным составляющим элементом также является инструментарий анализа, иными словами, совокупность технических приемов, способов и средств, применяемых для достижения поставленных целей анализа. К ним относятся:

- логические (неформализованные) приемы и методы анализа, включая метод группировки, сравнения, средних и относительных величин, экспертный, балансовый, графический);
- методы функционального факторного анализа, к данным методам относятся: метод абсолютных и относительных разниц, цепной подстановки, интегральный, индексный);
- методы вероятностного факторного анализа такие, как дисперсионный, корреляционный, многомерный вероятностный факторный анализ;
- методы оптимизационного решения экономических задач, к которым относится линейное программирование, исследование операций и др. [3]

Таким образом, отметив особенности управления экономическим потенциалом и определив его значений в современных условиях хозяйствования подчеркнем, что в действительности большая часть управленческих решений охватывает вопросы использования экономического потенциала и управления им. На наш взгляд необходимо акцентировать внимание не только на вопросах анализа экономического потенциала, но и непосредственно эффективным методам и его комплексной оценки.

Механизм формирования и развития потенциала предприятия должен быть неотъемлемой частью системы управления предприятием, помимо этого, он должен конкретизироваться специально построенной системой управления, обладающей особыми отличительными принципами функционирования, определенной структурой и набором взаимосвязанных элементов.

Список литературы

1. Зяблицкая, Н.В. Оценка адаптационного потенциала предприятий нефтегазовой отрасли: монография. – Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2011. – 163 с.
2. Оценка экономического потенциала предприятия как фактор принятия управленческого решения / О.А. Прокудина, Е.А. Цыркаева // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. – 2015. – Вып. 1 (11). – С. 74-76;
3. Подкопаев, В.В. Развитие методического обеспечения анализ экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий: диссертация / ФГБОУ ВО СПБГАУ. – Воронеж, 2016. – 215 с.
4. Управление экономическим потенциалом организации : учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
5. Экономический потенциал как фактор конкурентоспособности в ТЭК / Н.В. Зяблицкая, Г.М. Лайщук // Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 5 г. Екатеринбург. – НН: ИЦРОН, 2018. – С. 45-48.

СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНАЯ ТИПОЛОГИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИЙ

Камынина Н.Р.

Московский государственный университет геодезии и картографии

Аннотация: в статье рассматриваются объекты и субъекты как базовые категории управления недвижимым имуществом организаций, представлена их типология для микро-, мезо-, макроуровней, необходимая для построения комплексной системы управления недвижимым имуществом государства.

Ключевые слова: субъект, объект, управление, недвижимое имущество, организация.

Недвижимое имущество составляет национальное богатство страны, определяющее уровень ее конкурентоспособности и качества жизни населения, что обуславливает необходимость научно-обоснованного принятия управленческих решений по его распоряжению в масштабах государства.

Процесс управления должен начинаться с выявления базовых категорий объектов и субъектов. Объектом государственного управления недвижимым имуществом организаций (НИО) в целом выступает все недвижимое имущество, расположенное на территории страны, а также за рубежом, находящееся в государственной собственности, обеспечивающее устойчивое развитие любого государства.

Нормативно-правовая база Российской Федерации (РФ) достаточно широкая. Гражданский кодекс включает в категорию «Недвижимость (недвижимое имущество - НИ)» земельные участки, участки недр и все объекты прочно связанные с землей, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства и некоторые другие объекты, подлежащие государственной регистрации [1].

Содержание НИО также рассматривается во многих других нормативно-правовых документах, а именно: ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»; Постановлении Правительства РФ от 18.02.1998 № 219 «Правила ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним»; Едином государственном реестре прав; Земельном кодексе Российской Федерации от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017); ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»; Государственной программе «Управление федеральным имуществом» и в других, которые определяют недвижимое имущество в качестве значимого объекта государственного управления с обязательной его государственной регистрацией.

В процессе кадастрового учета НИ классифицируется по видам объектов имущества (земельные участки, здания, сооружения, помещения, предприятия как имущественный комплекс, единые недвижимые комплексы, машино-места, объекты незавершенного строительства), по уровням его принадлежности к определенной территории или административно-хозяйственному субъекту (предприятие, населенный пункт, субъект РФ и РФ)[2].

В научной литературе имеются разные подходы к выделению объектов управления НИ. В экономическом аспекте проф. Хаметов Т.И., Завьялов А.А., Ядро И.В. классифицируют объекты НИО по функциональным и основным родовым признакам [8], по форме создания (природные и искусственно созданные человеком) [5] или объединяют НИ в земельно-имущественные комплексы по территориально-производственному предназначению, виду и уровню имущественных прав [9]. Райзберг Б.А., Гербеева Л.Ю. идентифицируют объекты государственного управления по форме собственности [6] и рассматривают государственное недвижимое имущество федерального, регионального и муниципального уровня в качестве единой региональной управляемой системы НИ [3]. Святошов В.Г., Чудинов С.А., говоря об управляемой системе НИ, выделяют только муниципальную недвижимость [7,10]. В основном автор разделяет данные подходы, однако, в рассмотренных работах не проводится комплексный анализ объектов НИ для страны в целом, соответственно, требуется развитие теоретических положений в современных условиях хозяйствования.

С позиции государственного управления недвижимое имущество страны можно определить более емкой категорией как недвижимое имущество организаций, вовлекаемое в хозяйственный оборот и выполняющее функции создания социально-экономического продукта государства (ВВП и социальных услуг в области безопасности, культуры, здравоохранения, образования, экологии и других), а также

недвижимое имущество федерации и территориальных образований как комплекса недвижимости юридических и физических лиц.

Для построения комплексной системы государственного управления НИО целесообразно рассмотрение объектов и субъектов НИ по уровням управления: микро-, мезо-, макро- уровням, что в дальнейшем позволит установить их взаимоотношения и связи системы в целом.

На микроуровне к объектам НИО относятся организации, недвижимые комплексы предприятий и промышленных комплексов (частной, государственной, смешанной формы собственности), недвижимое имущество учреждений, федеральных органов, субъектов РФ, муниципальных органов и органов самоуправления, государственные оборонные комплексы и подобные особые объекты (в том числе объекты, представляющие опасность, радиационно-опасные зоны, памятники природы, истории, культуры, археологические объекты, находящиеся в прямом федеральном подчинении). Субъектами управления НИО выступают собственники и управляющие организации, в пользовании которых находится данное недвижимое имущество. Например, оборонные комплексы и подобные особые объекты находятся в ведении различных организаций по управлению данными комплексами во главе с уполномоченными руководителями; памятники природы, истории, культуры – в ведении учреждений культуры; земля и леса – в ведении специальных учреждений, лесничеств и лесопарков и другие. Управленческий эффект на этом уровне связан с использованием, сохранением, созданием дополнительной ценности и полезности, поэтому ключевые цели управления зависят от рода деятельности организаций: для промышленных предприятий – это рост стоимости недвижимого имущества, увеличение фондоотдачи и уплата налога на имущество; для управляющей компании по аренде имущества – это увеличение арендной платы с квадратного метра объекта недвижимого имущества; для государственных учреждений, предоставляющих государственные услуги – полезность услуг на рубль имущества; для природных, культурных объектов НИ – сохранение наследия. Управленческие методы на микроуровне можно разделить на специальные, связанные с родом детальности (например, аутсорсинг, ликвидация, консервация, продажа излишнего или ненужного имущества, покупка или самостоятельное строительство дополнительного имущества, изменение функционального назначения и подобное) и общие методы для любого типа имущества, такие как обслуживание, капитальный ремонт, обеспечение условий безопасности, сохранности и т.п.

На мезоуровне объектом управления выступает совокупность НИ всех форм собственности, расположенного на территории региона. В этом отношении можно согласиться с мнением Хаметова Т. И., в работах которого в качестве объекта управления выделяются земельно – имущественные комплексы регионов, включающие объекты жилой, нежилой недвижимости, территориальные зоны городов, земельные участки, принадлежащие на праве собственности федеральным органам, субъектам федерации и муниципальным образованиям [8]. Субъектами управления выступают государственные и муниципальные органы, управляющие органы региона. Целью управления регионального НИ является обеспечение развития региона в экономическом и социальном аспекте, рост его привлекательности и конкурентоспособности. Управленческая функция на данном уровне имеет регулирующий характер и включает различные программы развития и нормативные документы.

На макроуровне к объектам НИ относится совокупность объектов регионов, недвижимое имущество страны в целом, т.е. все недвижимое имущество, располагаемое на территории государства и имеющееся имущество за рубежом. Субъектами управления выступают государственные федеральные органы и структурные подразделения Правительства, в том числе, Минэкономразвития, Росимущество, Росреестр, Министерство сельского хозяйства и другие, формирующие функции регулирования, координации и учета НИО.

Таким образом, принятая автором субъектно-объектная типология НИО в ракурсе государственного управления НИО включает объекты и субъекты микро-, мезо- и макроуровней, в которой базовой составляющей выступают организации микроуровня, ведущие прямое управление НИ, а на мезо- и макроуровнях осуществляется регулирование процессов управления недвижимым имуществом.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017)
2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 221-ФЗ (ред. от 28.02.2018) "О кадастровой деятельности"

3. Гербеева, Л.Ю. Методология управления собственностью на территории региона дисс... доктора экономических наук: 08.00.05 / Л.Ю. Гербеева. – Оренбург, 2015. – 377 с.
4. Государственный (национальный) доклад об использовании земель в Российской Федерации за 2015 год. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии – М. 2016.
5. Завьялов, А.А. Формирование системы государственного управления недвижимым имуществом в Российской Федерации (вопросы теории и практики): дисс... доктора экономических наук: 08.00.05 / А.А. Завьялов. – Москва, 2009. – 304 с.
6. Райзберг, Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 384 с.
7. Светашов, В.Г. Мониторинг качества процессов управления недвижимостью: дисс... кандидата экономических наук/ В.Г.Светашов, Москва -2017. – 161 с.
8. Хаметов, Т.И. Эффективность управления земельно-имущественным комплексом на различных территориальных уровнях. Теория, методика и практика (на примере Приволжского федерального округа): дисс... доктора экономических наук: 08.00.05 / Т.И. Хаметов. – Москва, 2009. – 394 с.
9. Чудинов С.А. Маркетинговое обеспечение управления муниципальной недвижимостью : дисс... кандидата экономических наук/ В.Г.Светашов, Воронеж -2014. – 204 с.
10. Ядрова, И.В. Методология управления государственной и муниципальной собственностью региона): дисс... доктора экономических наук: 08.00.05 /И.В.Ядрова. -Санкт-Петербург, 2008.-353 с.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТАХ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Коган Л.В.

Соискатель кафедры Экономики и управления качеством
Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Аннотация: в статье рассматриваются методы управления рисками девелоперских проектов в жилищной сфере, в том числе обосновывается применение методов реальных опционов как наиболее актуальных в современных условиях.

Ключевые слова: методы управления рисками, реальный опцион, девелопмент, жилищное строительство.

Актуальность развития жилищного строительства несомненна, т.к. официальная государственная статистика на протяжении довольно продолжительного периода фиксирует экономические проблемы во всей отрасли строительства и демонстрирует снижение выполненных объемов в России работ по виду экономической деятельности «Строительство» уже более четырех лет. Даже с учетом стагнационного развития экономики России за данный период такой продолжительной отрицательной динамики работ строительного комплекса в целом и жилищного строительства в частности нет ни в одной из ключевых отраслей. В то же время аналитики НИУ ВШЭ Института статистических исследований и экономики знаний считают, что жилищное строительство «готово стать основным драйвером по выводу отрасли в целом из затянувшейся рецессии» [4].

Обеспечение большинства проектов капитального строительства осуществляется посредством реализации концепции девелопмента, способным достигнуть соответствия между потребностями общества и существующим уровнем развития территорий и возможностей строительных организаций.

Однако в нестабильных внешних условиях в девелопменте возникают большие риски, которыми надо уметь управлять. Риски, возникающие в сфере недвижимости, подчиняются как общим теоретическим закономерностям формирования рисков, так и специфическим тенденциям, отличающим их от рисков других отраслей, в том числе на финансовых рынках. Дополнительная неопределенность проектов девелопмента обуславливается значительной величиной длительности цикла строительства, что повышает вероятность появления новых внешних условий и требований по отношению к проекту, что потребует внесения коррективов в ход реализации проекта в соответствии с изменениями. В данных условиях особое место в процессе управления девелоперской деятельностью занимает система управления рисками. Таким

образом управление рисками при формировании и реализации девелоперских проектов является основой управления в рамках организации. Это потребует выявления инструментов и методов управления рисками в девелоперской компании при реализации проектов в частности в жилищном строительстве.

При этом учет многообразных рисков, присущих девелоперской деятельности может быть осуществлен стандартными методами, например, такими как корректировка ставки дисконтирования по проектам, которая в экономическом смысле представляет собой требуемую девелопером ставку дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования. «Классическим» методом определения ставки дисконтирования является метод, основанный на *САРМ*-модели и предполагающий суммирование уровня доходности безрисковых активов (в качестве которого в российских условиях может быть взято значение средневзвешенной процентной ставки ОФЗ по итогам торгов) и премии за рыночный риск оцениваемого актива или проекта, то есть объекта инвестирования. В месте с тем недостатком данного метода является то, что его применение затруднено, когда фондовый рынок развит недостаточно или акции компании не обращаются на рынке, а предприятие - аналог найти сложно. Поэтому более реализуемым в российских условиях методом определения ставки дисконта является метод кумулятивного построения, который основан на экспертной оценке рисков, связанных с вложением средств в оцениваемый проект.

В целом статичность традиционного метода определяет сложность учета возможностей изменения проектов при нестабильной внешней конъюнктуре. Методы сценарного анализа, дополняющие традиционный подход, также не решают проблему статичности проекта, так как управленческие решения определяются в соответствии с утвержденными предпосылками.

В теории известны два базовых метода учета неопределенности, а именно: предсказание и приспособление. При первом методе предсказания практически отсутствует неопределенность, так как предполагается создание ясной специализированной бизнес-среды. Метод приспособления к риску в противоположность к методу предсказанию риска предполагает управление неопределенностью и формирование такой структуры бизнеса, которая способна приспосабливаться к изменениям внешних условий. Реализация методов приспособления преодолевает статичность классических моделей путем учета различных изменений и преобразований управленческих решений в ходе появления новой информации по факторам, определяющим развитие проекта.

Также первый метод понимает под риском - потери и угрозы, которые могут возникнуть в проекте. Второй метод основывается на принципе, что ожидания будущих событий имеют субъективный характер и фактический результат может значительно отличаться от ожидаемого результата в большую или меньшую сторону. Количественная оценка риска учитывает волатильность (от англ. *volatility*) около среднего значения параметра. Поэтому понятие «риск» может означать как опасность, так и возможность (англ. *option*). В связи с этим в быстро изменяющихся условиях внешней среды основным становится подход, основанный на применении реальных опционов (*ROV - Real Option Value*), позволяющих корректировать решения по управлению в процессе реализации проектов.

В общем реальный опцион понимается как возможность гибкого принятия управленческих решений в условиях высокой неопределенности, повышающей стоимость организации, что позволяет количественно оценивать дополнительные возможности гибкого принятия управленческих решений, которые надо учитывать при анализе эффективности проектов. В настоящий момент имеется достаточно широкое разнообразие реальных опционов. Проекты могут содержать в себе один и более реальных опционов, общую количественную оценку которых можно получить суммированием их стоимости. В целом выделяют две основных модели идентификации стоимости реальных опционов, а именно: биномиальная модель и модель Блэка-Шоулза.

Реальные опционы являются инструментом активного менеджмента, однако не являются заменой традиционных методов в оценке инвестиционных проектов, а представляют дополнительные возможности в реализации проектов, не отвечающих условиям классических подходов.

Применение методики реальных опционов для повышения качества деятельности девелоперов эффективно в следующих случаях.

1. Наличие высокой степени неопределенности реализации проектов.
2. Менеджмент девелоперской компании характеризуется гибкостью в изменении принятия управленческих решений.
3. Компания способна оперативно проводить изменения.

В российских условиях применение реальных опционов в практике управления проектами наиболее целесообразно, так как в нашей стране неопределенность внешних условий традиционно выше, чем в США

и странах Западной Европы, в связи с этим российские проекты заключают в себя более значительные риски потерь, а также и большие возможности успеха, которые не могут быть учтены при традиционных методах анализа.

Необходимо отметить ситуации, при которых не оправдано применение реальных опционов в управлении проектами в случаях, когда:

1) имеется нулевая стоимость реальных опционов проекта, возникающая, когда проект реализуется в среде, в которой неопределенность отсутствует; для девелоперских компаний такая ситуация возникает при деятельности в рамках длительного государственного контракта;

2) отсутствует возможность гибкого реагирования в принятии решений и внедрения изменений, что характерно, например, для крупных компаний, в которых размер предприятия обуславливает низкую способность быстрого реагирования в связи со сложными бюрократическими процедурами.

Применение реальных опционов в жилищной сфере связаны с особенностями жилищного строительства, определяемые современным состоянием потенциального спроса в данной сфере, о высоких значениях которого в компоненте личного потребления свидетельствует следующее: во-первых, низкий уровень жилищной обеспеченности (м² на человека и/или количество комнат на человека) и его прироста, что ставит Россию в четвертый десяток странового рейтинга жилищной обеспеченности [6]; во-вторых, неудовлетворительные показатели его качества; в-третьих, несоответствие уровня строительной активности на рынке жилой недвижимости в соответствии к европейскому стандарту – 1 м² на человека в год, так в 2017 г. по данным Росстата на 1000 человек населения было построено 540 м², что продолжило падение данного показателя по сравнению с 2015 г.; в-четвертых, низкий уровень платежеспособного спроса на результаты работ строительной индустрии со стороны всех групп инвесторов.

Кроме того известно, что спрос на жилье является относительно неэластичным по доходу, так как доходы потребителей недвижимости и цены на объекты – это явления совершенно разного порядка, поэтому, если доход изменится даже на несколько десятков процентов, то разрыв между ним и ценой недвижимости существенно не изменится [5]. Существенное влияние здесь оказывает не доход, а общий запас благ, которым обладает покупатель.

Все указанные риски определяют необходимость применения реальных опционов в жилищном строительстве. Сопоставление рассмотренных особенностей девелоперской деятельности в жилищной сфере с возможностями полезного эффекта реальных опционов при реализации проектов позволяет успешно применить эти методы в условиях изменений конъюнктуры экономического развития и модификации управленческих решений, повышающих качество деятельности девелоперских организаций.

Список литературы

1. Послание Президента Федеральному Собранию [Электронный ресурс], [2016] – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53379> – Загл. с экрана.
2. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2017 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. –11 с.
3. Строительство в России. 2017: Стат. сб. /Росстат. - М., 2017.
4. Деловой климат в строительстве в I квартале 2018 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. –14 с.
5. Максимов С.Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости - СПб Литер, 2010. -272 с.
6. Приватизация жилья в цифрах [Электронный ресурс], [2016] – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/3029733> – Загл. с экрана.

К ВОПРОСУ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ВЛАСТИ И НАСЕЛЕНИЯ В ПРОГРАММАХ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

Куашева Н.П.

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) СКФУ в г. Пятигорске

Стратегическая задача России – построение гражданского общества, одним из главных признаков которого является наличие развитой системы самоуправления и высокой степени общественного сознания. Государство заинтересовано в мотивации населения к инициативной публичной деятельности, к вовлечению личного потенциала в решение общественно значимых проблем [1]. Это позволяет создавать устойчивые и осмысленные программы и проекты социально-экономического развития, действительно востребованные населением и ориентированные на его потребности.

Такой подход, называемый «соучаствующее проектирование», наиболее популярен в США, Великобритании, Германии, Франции, Финляндии, Японии. По инициативам горожан и при тесном сотрудничестве с органами власти создаются инновационные городские общественные площадки, реконструируются заброшенные территории, развивается малый бизнес и индивидуальное предпринимательство.

Наша гипотеза состоит в том, что анализ, систематизация и обобщение первого отечественного опыта активного вовлечения населения в реализацию социальных национальных программ и проектов позволяет выявить ключевые механизмы и инструменты наиболее продуктивных и эффективных технологий публичного управления. Целью исследования является определение возможности дальнейшего улучшения реализуемых практик организации взаимодействия власти и населения в целях активизации потенциала неравнодушных граждан и общественных групп. Объектом исследования выступили результаты деятельности российских муниципалитетов по реализации проектов по благоустройству территории в рамках государственной программы «Формирование комфортной городской среды».

Для достижения цели решались следующие три задачи, а именно определить: а) основные направления деятельности муниципалитетов по вовлечению населения в обсуждение, выработку инициативных решений и участие в их реализации в целях развития муниципального сообщества; б) основные принципы организации эффективного взаимодействия органов исполнительной власти и населения муниципалитетов в решении публичных проблем; в) распределение ролей участников партнерского взаимодействия.

Население любого поселения выступает заинтересованной стороной в практическом воплощении программ и проектов по улучшению качества жизни. Оно представлено различными группами, выполняющими конкретные роли, например горожанами, на которых могут непосредственно повлиять результаты принимаемых решений, местные жители, городские сообщества, активисты, предприниматели, инвесторы, собственники недвижимости, администрации градообразующих предприятий. Поэтому процесс вовлечения населения в партнерское взаимодействие начинают с выявления сторон, которым небезразличен конечный результат и чьи интересы следует учитывать.

В ходе административной реформы администрации муниципалитетов активно осваивают стейкхолдерский подход в управлении, накопленные разработки в банковском и промышленном секторах экономики, в частности в бизнес-планировании и социальном проектировании [2]. Это сокращает время на развитие компетенций ответственных специалистов.

Опыт российских муниципалитетов (Курск, Волгоград, Киров, Казань) свидетельствует о возможности пассивного и активного вовлечения населения в разработку и реализацию программ, что во многом определяется их инициатором (рис. 1). Если администрация муниципалитета и приглашенные ею эксперты принимают решения самостоятельно, то такой самый неэффективный уровень называют «информированием», если они собирают мнения общественных групп и с учетом этого принимают решения, то это уже «консультирование». Более публичными являются уровни «вовлечения» и «делегирования», когда горожане вовлекаются не только в обсуждение, но и в процесс принятия решений, получают определенные полномочия в реализации программ. Наиболее эффективен уровень «партнерства»



Рис. 1. – Основные уровни вовлечения населения в программы

Распределение ролей между группами заинтересованных сторон в успешной реализации муниципальных программ представлено в таблице 1.

Таблица 1. Распределение ролей между заинтересованными сторонами

Представители	Роль в проекте
<i>Экономические субъекты</i>	
- собственники и арендаторы земельных участков, зданий, помещений на территории муниципального образования - предприниматели, заинтересованные в развитии территории муниципалитета - девелоперы близлежащих территорий	1. Декларируют и отстаивают собственные интересы, направленные на капитализацию бизнеса, территории, собственности 2. Участвуют в формировании сценариев развития и экономической активности
<i>Политические субъекты</i>	
- администрации муниципалитетов - региональные органы власти - депутаты представительных органов	1. Иницируют или курируют проект 2. Могут выступать модератором обсуждений проекта
<i>Профессионалы и эксперты</i>	
- архитекторы и ландшафтные дизайнеры - специалисты: инженеры, экологи, социологи, антропологи, урбанисты - краеведы и историки - культурологи	1. Участвуют в предпроектных работах и разработке программ и проектов 2. Помогают повысить качество решений, реализуя междисциплинарный подход 3. Консультируют и дают экспертное заключение по профильным вопросам
<i>Резиденты</i>	
- жители конкретного муниципалитета - объединения ТОС и представители ТСЖ - представители организаций	1. Представляют свои групповые интересы 2. Любые изменения будут влиять на людей, живущих на территории муниципалитета
<i>Непосредственные пользователи территории</i>	
- жители домов, расположенных на территории муниципального образования - пользователи объектов социальной и культурной инфраструктуры, расположенных на прилегающей территории - туристы, отдыхающие, посетители и гости	1. «Неплатежеспособные» заказчики, влияющие на принятие решений 2. Выступают за сохранение ценностей 3. Обладают уникальным знанием и пользовательским опытом, позволяющим повысить эффективность решений

благоустраиваемой территории муниципального образования	3. Декларируют интересы, обусловленные пользовательским опытом и запросом на разные инфраструктурные объекты
<i>Горожане, заинтересованные в городском развитии</i>	
- заинтересованные жители и активисты - представители городских сообществ и общественных объединений, - протестные группы	1. Выражают свою активную позицию через гражданские инициативы 2. Могут определять содержание проекта, используя компетенции, знания и ресурсы
<i>Представители градообразующего предприятия</i>	
Руководство и собственники градообразующих предприятий, на которых занята значительная часть горожан, из-за чего оно сильно влияет на занятость населения, инфраструктуру социальные проблемы	1. Выступают партнером и оказывают финансовую поддержку в проектах 2. Влияют на процессы формирования городской инфраструктуры 3. Влияют на муниципальную политику

За последние три года многие субъекты федерации и администрации городов накопили положительный опыт в части вовлечения населения в совместные проекты [3]. Анализ этого опыта позволяет оценивать возможности дальнейшего развития практики взаимодействия государства, бизнеса и общества (таблица 2).

Таблица 2. Основные направления организации взаимодействия органов власти и населения и возможные пути их развития

Реальная практика	Возможное развитие
1. Выбирать наиболее удобные способы участия горожан в информировании и обсуждении, в т.ч. представлять программы на электронных сайтах администраций муниципалитетов	1. Не реализован потенциал социальных сетей и сайтов администраций 2. Активно представлять информацию на специализированных форумах
2. Налаживать партнерские связи с местными НКО, городскими сообществами и экспертными группами, обладающими необходимыми компетенциями, формируя внешнюю платформу для взаимодействия между самими горожанами	1. Создавать локальные (в пределах микрорайонов) центры общественного контроля за состоянием хода проектов 2. Более активно вовлекать известные НКО – Совет ветеранов, Красный крест, комитет женщин, молодежные советы
3. Налаживать обратную связь - собирать отзывы от заинтересованных сторон по итогам реализации проекта и совместно оценивать результаты эффективность принятых решений	1. Разработать типовую форму отзыва. 2. Согласовать ключевые показатели (не более 5) результативности программ 3. Периодически организовывать телемосты, прямые и «горячие линии»

Изучение методических рекомендаций по проектам благоустройства городских территорий позволило нам определить основные принципы выстраивания эффективного партнерского взаимодействия:

1. *Простота, открытость и доступность информации.* Человек будет инициативен и лично заинтересован, если будет знать подробности намечаемой деятельности органов власти: цели, задачи, сроки, условия реализации проектов и программ, источники и размеры вовлекаемых ресурсов, последствия и результаты. Он должен понимать, как и насколько может каждый горожанин повлиять на результаты проектов, на каком этапе и как именно может поучаствовать в деятельности. Важно иметь доступ к отчетам, экспертным заключениям, результатам социологических опросов и публичных слушаний.

2. *Одинаковые условия участия для всех стейкхолдеров.* В партнерских отношениях власти и населения не должно быть «избранных» или «удобных» участников, потому что такие соглашения горожане воспринимают как элитарное меньшинство. Правоучаствовать в решении общественно значимых задач должно быть у всех местных жителей, несмотря на конфликты интересов.

3. *Участие граждан на ранних этапах реализации программы (проекта).* Вовлечение граждан в совместную деятельность на ранних этапах (выработка видения, формулирование цели и задач, выбор территории, обоснование инструментов реализации) открывает для них реальные возможности обеспечить учет общественных запросов и повлиять на конечный результат.

4. *Гибкие условия партнерского взаимодействия.* У неравнодушных горожан должна быть возможность с разной степенью в удобной для себя форме вовлекаться в процесс разработки и реализации муниципальных или региональных программ и проектов. Это могут быть опросы, общественные слушания, интервью, фокус-группы, мастерские по разработке дизайн-проекта, проектные семинары, встречи и общественные обсуждения. Современные информационные технологии, или онлайн-форматы, взаимодействия с населением (интерактивные сайты, специальные приложения, опросы, группы в социальных сетях) учитывают мотивацию, предпочтительные формы коммуникации и возможность следить за ходом проекта, обсуждать на форумах и участвовать в голосованиях, т.е. более активно включаться в процесс принятия ответственных решений.

5. *Реальный результат участия.* Гражданская инициатива означает готовность человека вкладывать собственные ресурсы в совместную работу (время, имущество, финансы, компетенции, интеллект, эмоции). Участники должны видеть, как их решения влияют на общий результат.

Таким образом, в партнерском взаимодействии власти и населения важно согласовывать и балансировать цели и индивидуальные интересы участников, создавать условия для достижения ими конкретного положительного результата, чтобы сохранять доверие и мотивацию.

Список литературы

1. Чиркин В.Е. Публичное управление. Учебник. М.: Юристъ, 2004. -475 с.
2. Крупина Н.Н. Стейкхолдерский подход в бизнес-планировании //Экономический анализ: теория и практика, 2015. - № 24. - С.12 -32.
3. Вовлечение жителей в проекты благоустройства. Методические рекомендации по реализации проектов повышения качества среды моногородов. НКО «Фонд развития моногородов». М.: ООО «КБ Стрелка», 2018. – 16 с.

УЧАСТИЕ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ

Постников Д.Д.

Северо-Кавказский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Пятигорск

Теория человеческого капитала и формирующаяся на ее основе экономическая и социальная политика становятся такой областью соприкосновения и взаимодействия интересов государства, союзов предпринимателей, профсоюзов, партий и других общественных организаций, которая способна создать прочную базу для социального партнерства, жизненно необходимого для дальнейшего успешного проведения реформ в России. Такой подход определяется как общей направленностью развития стран с высокоэффективной рыночной экономикой, вступивших в этап постиндустриального общества, обусловленный становлением преимущественно инновационной экономики, так и национальной спецификой России, связанной с утверждением рыночных механизмов в условиях традиционного для нее государственного патернализма.

Новейшие тенденции социально-экономического развития показывают, что назрела необходимость определения новых приоритетов и критериев в трактовке понятия капитала, в котором резюмируются основные черты высокоразвитого современного общества. Такая необходимость наглядно отражается в самой эволюции теории капитала.

Теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов, образуя один из центральных разделов современного анализа предложения труда. С ее выдвижением связан настоящий переворот в экономике труда. Наибольшее значение имело выделение

инвестиционных аспектов в поведении рыночных агентов, переход к показателям, охватывающим весь жизненный цикл работников, признание человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса.

Теория человеческого капитала предложила единую аналитическую рамку для объяснения таких явлений как вклад образования в экономический рост, спрос на образовательные и медицинские услуги, возрастная динамика заработков, различия в оплате мужского и женского труда, передача экономического неравенства из поколения в поколение и многое другое.

Развитие теории человеческого капитала шло в русле неоклассического направления. В последние десятилетия исходный для неоклассиков принцип оптимизирующего поведения индивидуумов начал распространяться на различные сферы вне рыночной деятельности человека. Понятия и методы экономического анализа стали применяться для изучения таких социальных явлений и институтов как образование, здравоохранение, миграция, брак и семья, преступность, расовая дискриминация и т. д.

Концепция человеческого капитала была разработана во второй половине XX века учеными-экономистами Т. Шульцом и Г. Беккером. Шульц впервые использовал термин «человеческий капитал», под которым подразумевал совокупность инвестиций в человека, повышающих его способность к труду. Г. Беккер развил данную идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировал экономический подход к человеческому поведению. Он определяет человеческий капитал как «совокупность врожденных способностей, приобретенных навыков, знаний и мотиваций, воплощенных в человеке, которые используются для производства товаров и услуг и являются источниками дохода для человека и общества».

Формирование человеческого капитала происходит за счет инвестиций, наиболее важными из которых являются вложения в образование и здоровье. Таким образом, в составе человеческого капитала можно выделить два главных компонента: капитал образования и капитал здоровья.

До недавнего времени наиболее активные исследования проводились в отношении капитала образования, рассматривая его главным фактором в формировании человеческого капитала. Однако в настоящее время все больше внимания уделяется капиталу здоровья как неотъемлемой и базовой части человеческого капитала.

Под капиталом здоровья подразумеваются инвестиции в человека, необходимые для поддержания и улучшения его здоровья и работоспособности. Здоровье является с одной стороны потребительским благом, на которое предъявляется спрос, а с другой стороны – инвестиционным благом, которое определяется по чистой стоимости выгод, получаемых от данного блага. Например, увеличение продолжительности жизни подразумевает прибавление дополнительных периодов трудовой деятельности, в течение которых человек получает доход и инвестирует в свой капитал. Также существуют потери общественного здоровья, которые выражаются в таких показателях как инвалидность, заболеваемость, смертность, которые приводят к значительному экономическому ущербу. Например, ежегодное ухудшение здоровья населения РФ, занятого в экономике, соразмерно потерям 6,5% от ВВП. Поэтому инвестиции в капитал здоровья способствуют увеличению трудоспособного возраста населения, сокращению уровня заболеваемости и смертности, что в целом положительно влияет на человеческий капитал.

В связи с вышесказанным, можно определить два главных довода в пользу необходимости рассмотрения капитала здоровья в качестве основного компонента человеческого капитала:

- 1) улучшение здоровья населения увеличивает уровень производительности труда и уменьшает издержки от нетрудоспособности вследствие заболеваемости или инвалидности;
- 2) инвестиции в здравоохранение способствуют снижению амортизации человеческого капитала, связанной со старением человеческого организма, а также увеличивают период трудоспособного возраста населения.

Капитал здоровья как особая категория человеческого капитала обладает следующими отличительными свойствами:

- 1) здоровье невозможно полностью восстановить или приобрести за короткий срок. Кроме того, капитал здоровья может быть мгновенно уничтожен из-за возникновения непредвиденных происшествий, например, аварии или катастрофы;
- 2) здоровье индивида нельзя повысить выше определенного уровня, обусловленного наследственностью или предрасположенностью к определенным заболеваниям;
- 3) здоровье является капиталом человека, даже при отсутствии его реализации, то есть при отсутствии трудовой деятельности.

Если говорить о структуре капитала здоровья, то в его составе можно выделить две части: базовый и приобретенный капитал. Базовый капитал представляет собой совокупность физиологических свойств индивида, получаемых им при рождении. Приобретенный капитал здоровья формируется при использовании физических свойств человека в процессе осуществления трудовой деятельности. В течение жизни происходит износ этого капитала, который ускоряется с возрастом индивида. Инвестиции в капитал здоровья способны замедлить темп данного процесса и продлить время функционирования человеческого капитала.

Значительный вклад в разработку капитала здоровья, как одного из основных компонентов человеческого капитала, внес американский экономист М. Гроссман. Он считал, что медицина и здравоохранение – отрасли, которые занимаются производством капитала здоровья. Потребители обращаются за медицинской помощью для того, чтобы улучшить свое здоровье или вылечить болезнь. Таким образом, здоровье, по мнению ученого, является потребительским благом и, одновременно, средством получения прибыли. В последнем случае здоровье представляет собой компоненту человеческого капитала. Ученый утверждает, что здоровье представляет собой товар длительного пользования, необходимый для формирования и развития человеческого капитала.

В модели Гроссмана поведение человека соответствует поведению рационального инвестора, который стоит перед выбором: чем он готов пожертвовать в настоящее время для улучшения своего здоровья и увеличения продолжительности жизни в будущем. В данном случае объем инвестиций каждого человека зависит от его долгосрочных предпочтений.

В экономике объем капитала учитывается через инвестиции, поэтому инвестиции в человеческий капитал служат основой оценки человеческого капитала и операций с его движением.

Инвестиции в здоровье - физическое и эмоциональное состояние -, осуществляемые государством или самим человеком и повышающие его производительность, будут общими.

Инвестиции в здоровье - один из видов инвестиций в человеческий капитал, складывающийся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий. Инвестиции в здоровье приводят к сокращению заболеваемости и смертности, продлевают продолжительность трудоспособной жизни человека, а, следовательно, времени функционирования самого человеческого капитала. Состояние здоровья человека - это его естественный капитал, одна часть которого является наследственной, а другая - приобретенной в результате затрат самого человека и общества.

В экономической литературе состав и величины инвестиций в человеческий капитал оцениваются по-разному. Так, А.И. Добрынин и С.А. Дятлов отмечают, что «из множества инвестиций в человеческий капитал наиболее важным являются вложения в здоровье и образование. Охрана здоровья, снижение заболеваемости, смертности, продлевает жизнь человека, следовательно, время функционирования человеческого капитала. В течение жизни человека происходит естественный износ человеческого капитала. Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способствуют замедлению этого процесса.

Капитал здоровья можно рассматривать как на микроуровне, так и на макроуровне. При этом здоровье населения складывается под влиянием ряда социально-экономических, экологических, природно-климатических условий страны и ее регионов.

Основными социально-экономическими факторами, непосредственно влияющими на формирование, развитие и воспроизводство капитала здоровья в России являются: заболеваемость населения, инвалидность, смертность, средняя продолжительность жизни населения, расходы на здравоохранение и профилактические осмотры с целью выявления болезней на ранней стадии.

В нашей стране к системе здравоохранения относятся как к затратной отрасли народного хозяйства, которая оказывает нагрузку на бюджет и в целом является экономически убыточной для страны. Считается, что данная отрасль не производит никакой продукции и дотируется в основном из средств государственного бюджета. Подходы к финансированию здравоохранения основываются, прежде всего, на исполнении государством морального долга перед населением, а не на расчете экономической эффективности работы системы здравоохранения.

Подтверждением служит проект закона о бюджете, опубликованный Минфином. Общий объем ассигнований по статье здравоохранение составил 362 млрд. рублей против 544 млрд. рублей в уточненной росписи бюджета 2016 г. Если сравнить с цифрами, указанными в законе о бюджете, общая сумма расходов на здравоохранение сокращена в 2017 г. на 20%, расходы на стационарную помощь упали на 34%, расходы на амбулаторную помощь — на 10%.

Показательно, что примерно половина населения (53%) считает, что здравоохранение как отрасль находится в плохом состоянии. При наличии обширных гарантий бесплатной медицинской помощи 29% людей, обращающихся за медицинской помощью, полностью или частично оплачивают свое лечение. Неуклонно растет число пациентов стационаров, платящих за лечение в руки медицинским работникам. При этом возможности для рационального привлечения личных средств населения ограничены, а развитие рынка платных медицинских услуг не сопровождается необходимым развитием его регулирования в интересах потребителей и обеспечения эффективной конкуренции. Проблема состоит в том, что и те, кто лечится бесплатно, и те, кто платит, сильно рискуют столкнуться с низкой квалификацией медицинских работников, невниманием и отсутствием действенных механизмов защиты прав пациентов.

На данном этапе необходимо принятие мер для разрешения накопившихся проблем:

1) преимущественная ориентация на лечение заболеваний, а не на их предотвращение, слабая координация мер по развитию медицинской отрасли с усилиями по улучшению немедицинских факторов укрепления здоровья (образ жизни, развитие физической культуры, решение экологических проблем и т. д.), недоиспользование потенциала этих факторов;

2) недостаточная и резко дифференцированная фактическая доступность качественной медицинской помощи, слабая защищенность прав пациентов, риски непомерных вынужденных затрат на лечение при его формальной бесплатности, отсутствие лекарственных препаратов для амбулаторного лечения в составе государственных гарантий оказания медицинской помощи для большинства населения; между тем сегодня лекарственные препараты являются наиболее эффективным средством вторичной профилактики хронических заболеваний;

3) отсутствие надлежащих условий и стимулов для максимально эффективного использования ресурсов системы здравоохранения.

Имеющееся медицинское оборудование используется зачастую с низкой эффективностью. Одна из главных причин этого — недостаток адекватно подготовленных кадров. С этой же проблемой столкнулись и при организации работы новых федеральных центров, построенных на периферии. Между тем в распределении государственных средств, и в частности, в национальном проекте «Здоровье», повышение квалификации медицинских работников и изменения в системе их подготовки — фактически низки приоритетные направления.

Более 30% госпитализаций могут быть перенесены на амбулаторный этап без ущерба для здоровья больного. При этом практически у всех субъектов общественной системы здравоохранения пока нет серьезной мотивации к повышению эффективности использования ресурсов.

Новые вызовы системе здравоохранения предъясвляет идущее с высокой скоростью развитие медицинских и информационных технологий. Новые технологии открывают возможности радикального повышения результативности в выявлении индивидуальных факторов риска заболеваний, их ранней диагностики, сокращении объемов стационарной помощи благодаря развитию малоинвазивной, амбулаторной хирургии, телемедицины, дистанционного мониторинга состояния больного. Внедрение новых технологий будет стимулировать структурные сдвиги в системе оказания медицинской помощи, рост потребностей населения в новых медицинских услугах и одновременно рост ожиданий в отношении обеспечения государством их доступности. Существующая модель организации медицинской помощи к этому не приспособлена и должна быть доработана применительно к особенностям периода постоянных, интенсивных и дорогостоящих инноваций.

Очевидно, что в России на сегодняшний день существует проблема низкого накопления капитала здоровья. Решение данной проблемы состоит в разработке продуманной долгосрочной стратегии обеспечения высокого качества жизни и здоровья населения и применение ее в практической деятельности. Однако здесь необходимо понимать, что государство призвано помочь в формировании и развитии капитала здоровья, а не полностью взять на себя его поддержание, так как это в большей степени сфера индивидуальной ответственности человека.

В марте 2012 г. был опубликован «Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. Стратегия 2020: Новая модель роста — новая социальная политика». В нем были выделены ключевые направления социально-экономического развития по группам, одной из которых является «Здоровье и среда обитания человека (Лев Яковсон, Сергей Шишкин)».

Основными конечными целями Стратегии являются поиски решений следующих задач:

- 1) создание условий, возможностей и мотивации населения для ведения здорового образа жизни;
- 2) совершенствование системы организации медицинской помощи;
- 3) конкретизация государственных гарантий оказания гражданам бесплатной медицинской помощи; создание эффективной модели управления финансовыми ресурсами программы государственных гарантий;
- 4) улучшение лекарственного обеспечения граждан в амбулаторных условиях в рамках системы ОМС;
- 5) повышение квалификации медицинских работников и создание системы мотивации их к качественному труду;
- 6) развитие медицинской науки; информатизация здравоохранения.

В последние годы государство весьма последовательно реализует меры по отношению к различным составляющим образа жизни, оказывающим влияние на воспроизводство человеческого капитала в контексте здоровья.

Государственное финансирование здравоохранения выросло в период 2000–2017 гг. в 3 раза в реальном выражении. Дополнительные средства позволили реализовать ряд масштабных государственных программ: дополнительное лекарственное обеспечение льготных категорий населения (с 2005 г.), приоритетный национальный проект «Здоровье» (2006–2013 гг.), региональные программы модернизации здравоохранения (2011–2013 гг.).

Модернизации подверглась система обязательного медицинского страхования (ОМС), созданная в начале 1990-х годов как дополнение к системе бюджетного финансирования. С 2015 г. оказание населению почти всех видов медицинской помощи, гарантируемых государством, полностью финансируется из средств ОМС. Обновленная система ОМС позволила существенно уменьшить неравенство в размерах финансового обеспечения медицинской помощи гражданам в разных регионах: различия в размерах доходов территориальных фондов ОМС в расчете на одного жителя, достигавшие в 2010 г. 4,2 раза, составили в 2014 г. 1,9 раза.

Если же рассматривать финансовое обеспечение базовой программы ОМС, то территориальных различий здесь больше нет. Реально расширены возможности для граждан получения бесплатной медицинской помощи за пределами своего региона, выбора медицинской организации, врача. Участниками ОМС стало большое количество негосударственных медицинских организаций.

Основная часть российских граждан получает медицинскую помощь бесплатно. Так, по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ, в 2015 г. 87% граждан, обратившихся за амбулаторной помощью, получили ее без какой-либо оплаты, а 74% пациентов стационаров лечились в них полностью бесплатно. За счет роста государственного финансирования значительно увеличены объемы бесплатной профилактической и высокотехнологичной медицинской помощи: численность населения, прошедшего диспансеризацию, выросла за период с 2008 по 2015 г. в 3,9 раза (с 5,8 млн. до 22,5 млн. чел. в 2015 г.); число больных, получивших высокотехнологическую медицинскую помощь, возросло за период с 2005 по 2015 г. в 13,7 раза (с 60 тыс. до 823,3 тыс. чел.).

С 2005 г. развивается льготное лекарственное обеспечение отдельных категорий граждан за счет федерального бюджета в рамках государственной социальной помощи, обеспечение дорогостоящими лекарственными препаратами больных гемофилией, муковисцидозом, гипофизарным нанизмом, болезнью Гоше, миелолойкозом, рассеянным склерозом, а также после трансплантации органов и (или) тканей. За счет региональных бюджетов осуществляется лекарственное обеспечение больных жизнеугрожающими и хроническими прогрессирующими редкими (орфанными) заболеваниями, приводящими к сокращению продолжительности жизни или инвалидности.

Введение в 2011 г. механизма регистрации цен на препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных средств, позволило существенно сдерживать рост цен на эти препараты по сравнению с ценами на лекарства, не включенные в указанный перечень.

Стратегией лекарственного обеспечения населения Российской Федерации на период до 2025 г., принятой Минздравом России в 2013 г., предусматривается реализация в субъектах Российской Федерации пилотного проекта по совершенствованию государственного регулирования цен на лекарственные препараты на основе формирования системы референтных цен.

Реализация Национального проекта «Здоровье» и региональных программ модернизации здравоохранения позволили обеспечить медицинские учреждения современным оборудованием. В 2011–

2013 г. поставлено в государственные и муниципальные медицинские учреждения 389,7 тыс. ед. медицинского оборудования, в результате чего в 2013 г. фондооснащенность учреждений здравоохранения увеличилась в 2,5 раза по сравнению с 2011 г. и составила 19,0 тыс. руб. на 1 кв. м против 7,7 тыс. руб. Обеспечено довольно широкое внедрение в организациях здравоохранения медицинских информационных систем, началось развитие интернет-сервисов для пациентов (в большинстве регионов созданы системы онлайн-записи на прием), стремительно развиваются региональные медицинские информационные системы.

Лечение в нашей стране становится привлекательным для иностранцев: в 2015–2016 гг. численность граждан других стран, 14 приехавших за получением медицинской помощи в российские клиники, выросла на 87%. Но потенциал развития медицинского туризма в нашей стране гораздо выше и не доиспользуется.

Проведена реорганизация систем оказания специализированной медицинской помощи при заболеваниях, вносящих наибольший вклад в показатели смертности. Так, в рамках программы борьбы с сердечнососудистыми заболеваниями создана система региональных сосудистых центров (их число достигло 128 в 2015 г.) и первичных сосудистых отделений (415 в 2015 г.). Уровень смертности от болезней системы кровообращения уменьшился за период с 2007 по 2015 г. в 1,3 раза. В 2012–2015 гг. осуществлено развертывание трехуровневой системы травмоцентров вдоль федеральных и региональных автодорог (их число составило 1501 в 2015 г.). Уровень смертности от дорожно-транспортных происшествий уменьшился за период с 2007 по 2015 г. в 1,5 раза. Большие усилия были направлены на совершенствование службы родовспоможения. В 2008–2012 гг. построено 23 перинатальных центра, ведется строительство еще 32. Младенческая смертность уменьшилась за период с 2012 по 2015 г. в 1,3 раза. С 2006 г. происходит снижение показателей смертности, с 2009 г. наблюдается стабилизация показателей заболеваемости населения.

В 2012 г. Президентом Российской Федерации принято решение о повышении размеров оплаты труда врачей к 2018 г. до 200% от средней заработной платы по экономике региона (в 2012 г. это соотношение составило 125%), а размеров оплаты труда среднего и младшего медицинского персонала — до 100% от средней зарплаты по экономике региона (в 2012 г. — 73 и 48% соответственно). С 2012 по 2016 г. средняя заработная плата врачей в номинальном выражении выросла в 1,54 раза, среднего медицинского персонала — в 1,45 раза, младшего медицинского персонала — в 1,44 раза. В реальном выражении, с учетом индекса роста потребительских цен, увеличение зарплаты было более скромным: у врачей — на 8%, у среднего медицинского персонала — на 3%, у младшего — на 2%.

В 2013 г. государство начало реализацию целого комплекса мер по сдерживанию табачной эпидемии. Были приняты Федеральный закон от 23 февраля 2013 г. № 15-ФЗ «Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака», предусматривающий существенное расширение перечня мест, свободных от табачного дыма, и Федеральный закон от 21 октября 2013 г. № 274-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» и Федеральный закон «О рекламе», запрещающий рекламу табачной продукции и ограничивающий места продажи табачной продукции. Россия последовательно придерживается принятых в рамках Рамочной конвенции по борьбе с табаком (РКБТ) обязательств. Это выражается в принятии необходимого регулирующего законодательства, продвижении на федеральном и региональном уровне идей отказа от курения и приверженности принципам здорового образа жизни, а также регулярном увеличении акцизов на табачную продукцию. Проводимые меры оказались результативными: по данным обследований ВЦИОМ, начиная с 2014 г. доля курящих в России стала постепенно снижаться (35% в 2014 г.; 34% в 2015 г. и 31% в 2016 г.).

В 2009 г. Правительством Российской Федерации была одобрена «Концепция государственной политики по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией и профилактике алкоголизма среди населения», которая в целом достаточно полно реализовывалась в последующие годы. Значительно повышались ставки акцизного налога на алкогольные напитки (в 2011–2014 гг.), введена минимальная цена водки, установлен запрет на продажу спиртных напитков в ночные часы, существенно ужесточились наказания за вождение автомобиля в состоянии алкогольного опьянения, а также за употребление алкоголя в общественных местах. Запрещена продажа алкоголя в киосках и других мелких торговых точках. В результате начиная с 2012 г. наблюдается последовательное сокращение продажи спиртных напитков, как в абсолютном выражении, так и в расчете на душу взрослого населения. Так, в 2011 г. средний объем продаж алкоголя в пересчете на чистый спирт составлял 10,6 л на одного взрослого, а в 2016 г. — 8,1 л. В 2011 г. было продано 13,1 л водки и 90 л пива в расчете на одного жителя, а в 2016 г. — 8,0 и 65 л соответственно.

В 2009 г. правительством были утверждены «Основы государственной политики Российской Федерации в области здорового питания населения на период до 2020 года» и «Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года». В составе реализуемых мер особое 7 место отводится поэтапному введению Всероссийского физкультурно-спортивного комплекса «Готов к труду и обороне» (ГТО).

Здоровье человека – в большей степени, сфера его индивидуальной ответственности. Государство призвано помочь ему в формировании капитала своего здоровья, а не полностью взять на себя его поддержание. Конечно, роль государства в охране здоровья граждан более чем значима. Однако его основная функция состоит не в лечении и излечении от заболеваний, а в их предупреждении, профилактике.

В России на настоящий момент имеются различные демографические прогнозы на ближайшие 50 лет. Они разработаны ООН, Федеральной службой государственной статистики (Росстат), исследовательскими центрами ведущих российских вузов, Бюро Цензов США и т. д. Расходятся они лишь в уровне оптимистичности оценки численности населения, которая будет неуклонно падать. По самому пессимистичному прогнозу к 2051 г. численность россиян может сократиться до 71 млн. человек.

Забота о здоровье – не ответственность государства, однако, именно оно призвано создавать всевозможные условия для реализации гражданами своего права на получение медицинской помощи. Из этого следует, что первоочередными для государства являются проблемы нерациональной системы здравоохранения, а также пробелы в нормативно-правовой базе здравоохранения РФ, связанные с проблемами в сфере укрепления здоровья и профилактикой заболеваний.

В процессе модернизации здравоохранения РФ важно не упустить из вида не только актуальные вопросы управления и финансирования, но и расставить приоритеты в самой архитектуре системы охраны здоровья, уделяя первоочередное значение вопросам профилактического характера.

Подводя итог, можно отметить, что для развития в России системы здравоохранения необходимо определиться с выбором оптимального набора инструментов государственной политики, адекватной как потребностям населения, так и глобальным вызовам современности. Она станет базой для создания условий, которые обеспечат максимально высокое качество предоставляемых медицинских услуг и повысят уровень человеческого капитала страны.

Для того, чтобы повысить эффективность воспроизводства человеческого капитала и капитала здоровья в нашей стране, важно уметь выстраивать и поддерживать диалог с населением и заинтересованными общественными группами по вопросам совершенствования системы здравоохранения. В конечном счете, перманентно осуществляемая государством пропаганда здорового образа жизни должна преследовать одну лишь цель – желание и готовность каждого гражданина РФ применить к себе такие категории, как укрепление здоровья и профилактика заболеваний.

Список литературы

1. Джаримова М. А. Интеллектуальный капитал как доминирующий фактор развития экономики, развитие теории человеческого капитала // Известия ЮФУ. Технические науки. 2006. №17. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnyy-kapital-kak-dominiruyuschiy-faktor-razvitiya-ekonomiki-razvitiye-teorii-chelovecheskogo-kapitala> (дата обращения: 06.02.2018).
2. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: ОрелГТУ, 2005. – С.8-9.
3. Shultz T. Investment in Human Capital. – N.Y., 1971.
4. Becker G.S. Human Capital. – N.Y.: Columbia University Press, 1964.
5. Человеческий капитал и инновационные факторы его развития. И.В. Цапенко, Д.Д. Миронова, ЮРГУЭС, г. Шахты. 2012. – С.153-157.
6. Здоровье – основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения//Труды XII всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Том 12, часть 1. СПб., 2017. – С.12.
7. Ткаченко А.В. Здоровье как один из важнейших факторов воспроизводства человеческого капитала // Власть и управление на востоке России. – 2012. – № 1. – С. 140–144.
8. Егорова Е. О. Капитал здоровья как компонента человеческого капитала / Е. О. Егорова; науч. рук. Е. А. Аникина // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Международной

- научно-практической конференции "Экономические науки и прикладные исследования", г. Томск, 17-21 ноября 2015 г.: в 2 т. — Томск: Изд-во ТПУ, 2015. — Т. 1. — С. 387-392.
9. Сорокина С.Э. Здоровье населения как капитал экономики // Международные обзоры: клиническая практика и здоровье. – 2013. – № 2. – С. 111–118.
 10. Участие органов государственной власти в воспроизводстве человеческого капитала в аспекте здоровья. Постников Д.Д. – Электронный ресурс- URL: <http://izron.ru/articles/razvitie-ekonomiki-i-menedzhmenta-v-sovremennom-mire-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodn/sektsiya-2-ekonomika-i-upravlenie-narodnym-khozyaystvom-spetsialnost-08-00-05/uchastie-organov-gosudarstvennoy-vlasti-v-vosproizvodstve-chelovecheskogo-kapitala-v-aspekte-zdorovya>/дата обращения 05.02.2018).
 11. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография / Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: Орел ГТУ, 2005. – С.76-154.
 12. Руденко Дмитрий Юрьевич, Тилимбаева Альбина Бабировна Оценка взаимосвязи инвестиций в человеческий капитал и уровня социально-экономического развития стран мира // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2013. №11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vzaimosvyazi-investitsiy-v-chelovecheskiy-kapital-i-urovnya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-stran-mira> (дата обращения: 05.02.2018).
 13. NN «Кто в курсе» Просто об экономике. – Электронный ресурс. - URL: <http://ktovkurse.com/rossiya/rashody-na-zdravoohranenie-v-2017-godu-sokratyat-na-33> (дата обращения 02.02.2018).
 14. Политика охраны здоровья в «Стратегии-2020». Часть 1 // Менеджер здравоохранения. 2012. №5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/politika-ohrany-zdorovya-v-strategii-2020-chast-1> (дата обращения: 05.02.2018).
 15. Википедия — свободная энциклопедия. Стратегия 2020. – Электронный ресурс- URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F_2020 (дата обращения 2.02.2018).
 16. Диссертации по гуманитарным наукам – Электронный ресурс – URL: <http://cheloveknauka.com/strategiya-razvitiya-zdravoohraneniya-rossii-v-usloviyah-modernizatsii#ixzz567rLmGgA> (дата обращения 04.02.2018).
 17. Как изменилась страна за 18 лет президентства Путина. ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА «ВЗГЛЯД» 8 января 2018. – Электронный ресурс - URL:https://news.rambler.ru/politics/38837370/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения 06.02.2018).
 18. Здравоохранение: современное состояние и возможные сценарии развития [Текст]: докл. к XVIII Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 11–14 апр. 2017 г. / рук. авт. кол. С. В. Шишкин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.:Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. — С. 6-14.
 19. Вишневецкий: Развитие России: роль демографического фактора. ИЭПП // Научные труды. – М., 2003. – С. 53.
 20. А.В. Ткаченко. Здоровье как один из важнейших факторов воспроизводства человеческого капитала - Электронный ресурс – URL: <http://pandia.ru/text/77/367/19030.php> 9дата обращения 05.02.2018).

ОБОБЩЕНИЕ ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА В СТРАНАХ С РАЗВИТОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Храпов В.Е., Турчанинова Т.В.

ФГБУН ФИЦ КНЦ РАН, Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина,
г. Апатиты, Мурманская область

Аннотация: В настоящее время, время турбулентного развития мировой экономики, экономики санкций и запретов, приобретает огромное значение эффективного использования собственных национальных ресурсов. Каждый регион РФ обладает собственным региональным потенциалом и от его эффективного использования зависит устойчивое социально-экономическое развитие региона. Одним из направлений эффективного использования регионального потенциала является гармонизация пространственного взаимодействия различных региональных субъектов бизнеса, входящих в единую региональную экономическую систему.

Ключевые слова: региональная экономическая система, морехозяйственная деятельность, морской флот, судоремонтные предприятия.

Статистические данные показывают, что в 1990 г. Россия производила около 5% мирового продукта, а сейчас эта доля лишь чуть превышает 1,0 %. За период 1990-2002 гг. удельный вес страны в мировой экономике уменьшился почти в четыре раза. А если заглянуть в прошлое, в 1985г Российская Федерация в 1,2 – 1,4 раза превосходила большую часть ведущих, промышленно развитых государств по объему производимого продукта, уступая только США и Японии (соответственно 22,6 % и 69,5 % от их уровня), но в настоящее время она отстает от США почти в 12 раз, а от Японии в 5 раз, Германии – в 2,8 раза, от остальных крупных стран Евросоюза примерно в два раза [2].

По объему валового внутреннего продукта Россия, в настоящее время, перешла в разряд развивающихся стран Азии, Латинской Америки при этом отставая от Мексики, Бразилии, Индонезии. Только в перспективе предполагается сформировать тенденции к увеличению ВВП и это будет происходить при преодолении проблем, связанных с санкциями против России и изменения структуры её экономики, реализации политики импортозамещения.

В современной России на долю машиностроения и металлообработки приходится около 20 % общего объема промышленной продукции России, а годовой оборот отрасли составляет более 55 млрд. долл. США, в то же время в США, Японии, Германии, Швейцарии удельный вес сравнимых результатов – 36 – 45 % [5]. Россия занимает 64-ю строчку рейтинга конкурентоспособности наряду с такими странами как Венгрия и Шри-Ланка. Для преодоления отставания России необходимо вкладывать финансовые ресурсы в научные исследования. Например, США инвестирует в научные исследования в области машиностроения в среднем 2 – 2,5 % ВВП, а государства ЕС – 3 % ВВП. В США государственное регулирование развития машиностроения как локомотива промышленности заключается в двух направлениях: регулирование антимонопольной деятельности и контроль за реализацией государственных программ. Кроме этого, государство напрямую финансирует до 50 % стоимости вновь создаваемых машиностроительных предприятий. По заданию американского правительства Минобороны США сформировало список 22 особо важных технологий, 70 % которых адаптировано, профинансировано и реализовано в машиностроении других отраслей. В настоящее время в России действует более двух тысяч машиностроительных предприятий, на которых работают более 4,0 миллионов человек, а это составляет 34,5 % трудового населения, работающего в промышленности в целом.

По мнению многих современных исследователей, доказано, что конкурентоспособность предприятий вышла за пределы самих предприятий и должна отражать возможные изменения конъюнктуры, влияющей на основные элементы организационных объединений региональных производственных систем. Современное развитие науки, как элемент производственных систем, тормозит инвестиционное развитие машиностроительных предприятия России.

Все эксперты сходятся во мнении, что для преодоления технической и технологической отсталости в России необходимо осуществлять вложения в «экономику знаний». По мнению зав. кафедрой РАНХ и ГС академика РАН А.Г. Аганбегяна «Экономика знаний – это образование, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), информационные и биотехнологии, здравоохранение» [1].

Доля экономики знаний в России в создании ВВП составляет в целом 15 % (из них 1 % - НИОКР; 4 % - образование; 4 % - информационно-коммуникационные технологии; 5 % - биотехнологии и здравоохранение). В тоже время в странах «Большой семерки» в целом 35 % (2,5 % - НИОКР; 8 % - образование; 12 % - информационно-коммуникационные технологии; 12 % - биотехнология и здравоохранение). Затраты на гражданские научные исследования в составе ВВП в России составляют 0,8 %, а в странах с развитой экономикой значительно больше: в США – 2,2 %; Германия – 2,8 %; Япония – 3,4 %; Южная Корея – 4,0 %; Израиль – 4,2 % [1].

Правительством Российской Федерации поставлена задача: к 2018 г. нарастить долю инновационной продукции в ВВП России до 18% (в момент принятия решения она составляла чуть более 1%), к 2013 г. этот показатель должен был вырасти на 10%, однако реальная ситуация иная [4]. Доля продукции машиностроения и оборудования в структуре российского экспорта составляет порядка 4%, а ведущие отрасли машиностроения – авиастроение около 1,2%, автомобилестроения – менее 0,1 %, нанотехнологическая продукция – около 0,06 % [4]. Основную долю экспорта машиностроительной высокотехнологической продукции составляет вооружение и другая продукция ВПК [4]. По нашему мнению, это вполне логично, так как для того, чтобы выпускаемая продукция была конкурентоспособной на зарубежных рынках она сначала должна быть конкурентоспособной на внутреннем рынке.

Доказано, что устойчивое развитие отечественной экономики могут обеспечить отечественные предприятия, выпускающие конкурентоспособную продукцию (услуги). За последние 5 лет в российской экономике, по оценке экспертов, наметился устойчивый тренд на снижение конкурентоспособности около 12 % [5]. Необходимо изменить наметившийся тренд, а для этого необходимо сформулировать механизмы устойчивого развития предприятий по повышению их конкурентоспособности. Это подтверждает актуальность выбранной темы исследования, так как исследуемые предприятия являются представителями машиностроения, без которого невозможно представить инновационное развитие отечественной экономики [6, 10].

Мы считаем, что уверенного и стабильного поступательного развития российской экономики необходимо в своем составе иметь конкурентоспособные отрасли экономики на мировом рынке. Основой конкурентоспособных отраслей экономики должны стать конкурентоспособные производственные предприятия, представляющие собой взаимосвязанные и взаимозависимые элементы данных производственно-экономических систем. Современное состояние многих элементов производственно-экономических систем, требует инновационного развития с целью обеспечения выпуска продукции (оказание услуг) с высокой добавленной стоимостью, способной конкурировать с продукцией развитых и ведущих развивающихся стран мира.

Фундаментальная наука и вопросы теории конкурентоспособности сформировалась благодаря трудам зарубежных ученых Ф. Найта, К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю, Й. Шумпетера, Ф.А. Хайека, И. Ансоффа, М. Портера, М. Беста, И. Киршнера, Д. Прескотта, С. Миллера, Г. Хамела, К.К. Прахалада и др.

Среди отечественных ученых, занимающихся проблематикой конкурентоспособности, необходимо отметить Р.А. Фатхутдинова, А.Н. Захарова, П.С. Завьялова, З.А. Васильеву, И.Б. Гуркова, А.П. Челенкова, Г.Л. Азоева, А.Ю. Юданова, Н.С. Спиридонова, М.Д. Магомедова, Р.Р. Ахунова, И.В. Пилипенко и др.

Но, несмотря на имеющиеся исследования в области конкурентоспособности, существует потребность в дополнении научного знания и опыта, реализации их в реальных секторах экономики.

Для определения стратегии развития конкурентоспособности любых элементов производственных систем от исследователей требуется оценка различных факторов, влияющих на эти элементы.

В теории экономической науки существуют различные концепции моделей объединения факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятия. Одной из самых известных из них является восьмифакторная модель конкурентоспособности предприятий, разработанная французскими экономистами А. Оливье, А. Дайаном и Р. Урсе [3].

Согласно этой модели, к факторам, на основе которых формируется конкурентоспособность, относятся: концепция товара и услуги, на которую ориентировано предприятие; качество продукции предприятия; цена, по которой реализуется продукция; финансовое положение предприятия; стратегия торговли (методы и способы реализации продукции); предпродажная подготовка продукции предприятия; послепродажное обслуживание покупателей; отношения предприятия с внешними силами - органами государственной власти, СМИ, общественным мнением [16].

Другая модель учитываются следующие факторы: продукция предприятия; производственная деятельность предприятия; финансовое положение предприятия; маркетинговая деятельность предприятия;

инновационная деятельность предприятия. М. Портер предложил для оценки конкурентоспособности использовать «бриллиант конкурентоспособности» [7].

Проведенное исследование позволило ознакомиться и с другими подходами к оценке факторов конкурентоспособности, как внешней, так и внутренней среды. По результатам исследования мы пришли к выводу, что в современных условиях все предложенные методы имеют существенный недостаток, так как для определения сравнительных показателей конкурентоспособности необходимо получить точные данные технико-экономических результатов деятельности каждого предприятия, а в условиях рыночной экономики этого сделать практически невозможно, поэтому использование этих методов затруднено или невозможно. Поэтому необходимо предложить более простой и понятный способ оценки конкурентоспособности предприятия, опираясь на качественные показатели, что мы и сделали в своем исследовании, предложить авторскую методику оценки конкурентоспособности для отечественных машиностроительных предприятий с единичным мелкосерийным производством [8, 9]. Субъектами наших исследований были судоремонтные предприятия Мурманской области, на базе которых прошла практическая апробация авторской методики [11, 12, 13].

Страны с развитой рыночной экономикой по-разному решали проблемы повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. Но главный вывод, который мы сделали – государство оказывало стимулирующее воздействие и создавало условия для инновационного развития отечественных предприятий.

Обобщенный зарубежный опыт в рамках проведенных исследований показал, что в различных странах по-разному государство стимулирует инновационную деятельность для предприятий с целью обеспечения конкурентоспособного выпуска продукции (услуг):

- Государственные программы финансовой и технической поддержки инновационных предприятий, выполняющих НИОКР по направлениям правительственных приоритетных тем (США, Япония, Великобритания, Индия, Китай, Казахстан и др.);
- Прямое финансирование (субсидии, займы) до 50% расходов на создание новой инновационной продукции и технологий (Франция, США и др.);
- Предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция), а также безвозмездные ссуды на покрытие 50% затрат на внедрение инноваций (Германия);
- Целевые дотации на научно-исследовательские разработки (все развитые страны);
- Создание институциональных структур в виде фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- Предоставление налоговых льгот и снижение государственных пошлин для изобретателей (Австрия, Германия, США, Япония и др.);
- Создание специальной инфраструктуры для поддержки инновационных предприятий через систему экономического страхования (Япония);
- Отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономики энергии (Австрия);
- Бесплатные услуги патентных поверенных по заявкам индивидуальных изобретений, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия, Япония, Индия);
- Льготное налогообложение для предприятий действующих в инновационной сфере, в том числе исключение из налогообложения затрат на НИОКР, льготное налогообложение университетов и НИИ (США, Великобритания, Индия, Китай, Япония);
- Законодательное обеспечение защиты интеллектуальной собственности авторских прав (во всех развитых странах);
- Государственная программа по снижению рисков и возмещению рискованных убытков (США, Япония);
- Создание широкой сети фондов венчурного капитала, используемого для реализации инновационных проектов силами инновационных предприятий (во всех развитых и развивающихся странах);
- Создание сети научных парков, бизнес-инкубаторов, зон технологического развития, кластерных объединений различных самостоятельных предприятий (во всех развитых и развивающихся странах);

- Создание мощных государственных организаций (корпораций, агентств), обеспечивающих всестороннее научно-техническую, финансовую и производственную поддержку инновационных предприятий (США, Япония, Индия, Китай и др. страны);
- Государственная поддержка и стимулирование спроса отечественной продукции через размещения государственных заказов и услуг для государственных нужд (все развитые страны);
- Создание архива прогрессивных технологий и инновационных разработок с использованием интернет-сайтов, позволяющих быстро найти необходимое техническое решение и возможных партнеров (в большей или меньшей степени во всех странах).

Зарубежный опыт является важным, в понимании, что необходимо сделать в России, со стороны государства, для создания условий по выпуску конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью для того чтобы преодолеть сырьевую зависимость. Результаты исследования показали, что к решению данного вопроса необходимо подходить комплексно с включением регионального потенциала, так как только региональные власти знают специфику и уникальность собственного региона. Но для этого региональные власти необходимо наделить правами, ответственностью и ресурсами для реализации комплексных инновационных программ развития региона [14, 15].

Опираясь на изученный зарубежный опыт можно сделать выводы, что для российской экономики, при обеспечении конкурентоспособности отечественных предприятий необходимо:

- 1) проведение грамотной промышленной политики в рамках партнерства государства и частного бизнеса;
- 2) сочетание разумных протекционистских мер против иностранных конкурентов с одновременным поддержанием острой конкурентной внутриотраслевой борьбы; иными словами, для всех отечественных предприятий должны быть созданы равные условия и возможности, без предоставления каких-либо преференций тем или иным структурам;
- 3) обеспечение благоприятной институциональной среды для осуществления инвестиций и проведения технических и технологических инноваций с использованием развитых экономических механизмов сотрудничества структур бизнеса.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. Капитал мозга // АиФ № 28 (1861). www.AIF.RU. № 28. 2016.
2. Герасимов А.Н. Стратегическое управление социально-экономическим развитием Северо-Кавказского Федерального округа / А.Н.Герасимов, Е.И.Громов, Е.Г.Дьяченко – Ставрополь. 2012.
3. Дайан А. Академия рынка: маркетинг /А. Дайан, Букерель Ф., Оливье А., Р Урсе: - М: Экономика, 1993. – 574с. <http://www.libex.ru/detail/book305476.html>
4. Кичатов А. Не благодаря, а вопреки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vz.ru/opinions/2013/3/11/623890.html> (дата обращения 20.09.14).
5. Конкурентоспособность машиностроения: реальность и перспективы <http://www.webeconomy.ru/print.php?id=2727>
6. Турчанинова Т.В. Инновационные преобразования малого судоремонтного предприятия / С.-Петербург, 2010. – 182 с.
7. Турчанинова Т.В., Кибиткин А.И., Храпов В.Е. Формирование конкурентных преимуществ региональной экономики при техническом обслуживании и ремонте судов / «Рыбное хозяйство». 2015, № 5. С. 18-21.
8. Турчанинова Т.В. Потребность инфраструктурных изменений предприятий, обеспечивающих морехозяйственную деятельность приморского региона // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 38. С. 22-30.
9. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е. Взаимодействие предприятий в новых рыночных условиях при пространственной организации эффективной экономики приморского региона / Экономика и предпринимательство. 2015, № 1 (54), С. 233-238.
10. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е. Государственная поддержка малых предприятий в сфере производства / НОУ ВПО «МАЭУ», Мурманск: 2009. – 100 с.

11. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е., Кибиткин А.И. Оценка возможностей машиностроительных предприятий Кольского полуострова при обеспечении развития арктических коммуникаций / Вестник Мурманского государственного технического университета. 2015. Т. 18, № 3, С. 547-551.
12. Турчанинова Т.В., Храпов В.Е., Кибиткин А.И. Повышение эффективности пространственного распределения экономических ресурсов Северного бассейна при осуществлении промышленного рыболовства / Экономика в промышленности. 2015. № 1, С. 100-107.
13. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В. Адаптация рыночных механизмов функционирования машиностроительных предприятий Мурманской области в обеспечении потребностей региональной экономики / Экономика в промышленности. 2014, № 4, С. 95-102.
14. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В. Механизмы пространственного взаимодействия предприятий с единичным и мелкосерийным производством в приморском регионе / Апатиты: КНЦ РАН, 2015. – 105 с.
15. Храпов В.Е., Турчанинова Т.В. Пути повышения конкурентоспособности региональной экономики / Арктика: общество и экономика. 2012, № 7 (7), С. 125-137.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития – М.: Прогресс, 1982. 455 с.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ: КАК ЗАЩИТИТЬ БИЗНЕС ОТ РОСТА КУРСОВ ДОЛЛАРА И ЕВРО

Зыбин М.Я.

Академия Строительства и Архитектуры
Ростовский Государственный Технический Университет

Аннотация

В 2009 году российский бизнес впервые столкнулся с девальвацией. Выяснилось, что многие просто не умеют работать в условиях возросших валютных рисков, рисков негативного изменения цен на сырье и продукцию. Между тем способы управления валютными рисками давно разработаны и широко используются в мировой практике. В большинстве случаев речь идет о различных финансовых инструментах, таких как форварды, фьючерсы и опционы. О них и пойдет речь в данной статье.

Abstract

In 2009, the Russian business for the first time faced devaluation. It turned out that many simply do not know how to work in conditions of increased currency risks, risks of negative changes in prices for raw materials and products. Meanwhile, the methods of managing currency risks have long been developed and are widely used in world practice. In most cases, we are talking about various financial instruments, such as forwards, futures and options. About them and will be discussed in this article.

Ключевые слова: валютный риск, управление рисками, рост доллара и евро, хеджирование рисков
Keywords: currency risk, risk management, dollar and euro growth, hedging of risks

Введение

Опционный контракт – право покупателя контракта (обязательство для продавца контракта) в обмен на премию купить («опцион колл») или продать («опцион пут») финансовый актив по определенной цене в течение определенного периода. Относится к числу биржевых инструментов, при помощи которых биржа контролирует риски неплатежей, что значительно снижает риски неисполнения контрагентом условий соглашения.

Форвардный контракт (форвард) – договор между двумя контрагентами о поставке определенного количества товара в будущем (в определенную дату) по определенной цене. Форварды относятся к внебиржевым инструментам: сделки заключаются напрямую между контрагентами (они же несут риски неисполнения контрактов).

Фьючерсный контракт (фьючерс) – обязательство поставить (продажа фьючерса) или принять и оплатить (покупка фьючерса) определенное количество товара в будущем по определенной сегодня цене. Одна из разновидностей – валютный фьючерс, контракт на поставку определенной валюты по заранее определенному курсу. Сделка по продаже (покупке) фьючерсного контракта осуществляется только на бирже.

Хеджирование финансовых рисков – страхование от потерь, которые могут быть вызваны изменением цен на продукцию, сырье и валюту. Хеджирование снижает вероятность нехватки денежных средств. Инструментами хеджирования чаще всего выступают форварды, фьючерсы и опционы.

Методы снижения валютных рисков

Помимо покупки фьючерсов и опционов, всегда можно попытаться использовать следующие инструменты.

Зафиксировать цену, определив курс иностранной валюты на определенный период. Основной риск этого подхода: если курс валюты пойдет вниз, компания окажется в убытке. Кроме того, далеко не все контрагенты пойдут на такие соглашения – чтобы заключать их, нужно иметь определенную рыночную силу.

Найти рублевого поставщика. Аналоги товаров и сырья в России можно найти не всегда. Основные риски – потеря в качестве и нестабильные поставки.

Увязать отпускные цены с курсом валют. В этом случае изменение цен на сырье не будет отражаться на рентабельности бизнеса (но есть вероятность потерять рынок: потребители сегодня все больше внимания обращают на цену).[1, с. 8]

Товарный риск чаще возникает у производственных предприятий. Всегда есть вероятность, что сырье подорожает, а произведенный продукт станет дешевле (если на него упадет спрос). Чтобы обезопасить бизнес, можно использовать инструменты хеджирования. Прибегать к ним стоит только в том случае, если есть неблагоприятный прогноз по ценам на сырье и продукцию, так как постоянное хеджирование рисков может дорого стоить предприятию. Но если условия, в которых находится компания, часто меняются, то можно хеджировать товарные риски постоянно: при таком подходе появится возможность прогнозировать производственную деятельность.

Если есть неблагоприятный прогноз цен на сырье, то их можно «заморозить» на какое-то время. Фьючерсные контракты можно заключать не на само сырье, а на некоторые однородные товары (главное, чтобы была зависимость цен). Например, недавно нефть дорожала. Авиационный керосин (цена на него зависит от цены на нефть) – один из видов сырья для авиаперевозчиков. Расходы на топливо являются одной из значительных статей затрат авиакомпаний. Застраховаться от растущих цен авиакомпании могут путем покупки фьючерса на нефть. Если цены на нефть вырастут, то компания, хотя и понесет большие издержки по основной деятельности, сможет их компенсировать за счет доходов по фьючерсному контракту. Однако если цены на нефть пойдут вниз, то все будет с точностью до наоборот: в связи с падением цен на нефть издержки авиаперевозчика сократятся, но эффект от сокращения издержек будет нивелирован убытками по фьючерсному контракту. Получается, что авиаперевозчик может зафиксировать удобный для себя курс нефти. Аналогичным образом можно снизить риски неблагоприятного изменения цен и на другие виды сырья и продукции.

Компании, которые закупают товары или берут кредиты в одной валюте, а зарабатывают в другой, часто страдают от колебаний валютных курсов. Валютные риски можно хеджировать при помощи опционов и валютных фьючерсов. Работать с опционными контрактами нужно следующим образом. Хеджирование финансовых рисков опционами выгодно, если прогнозируются сильные валютные колебания. Вкладывая незначительные средства, при сильном изменении стоимости валюты в прогнозируемую сторону, на выходе получается существенная прибыль. Если же прогнозы не оправдаются, то убыток будет небольшим – он ограничен первоначально вложенными средствами. Однако если вероятность изменения цены валюты в планируемый интервал времени не слишком велика, то лучше хеджировать валютные риски с помощью фьючерсов. Это обойдется предприятию дешевле.[3, с. 22]

Пример снижения валютных рисков с помощью фьючерсов при импорте товаров из Европы

Компания в июне 2018 года ожидает поставки партии товаров из Европы на сумму 100 тыс. евро. Для расчетов с поставщиками компании необходимо конвертировать рубли в евро, однако делать конвертацию в текущий момент компания не хочет. При этом компанию устраивает курс евро.

Компания принимает решение хеджировать риск увеличения стоимости евро путем заключения срочных сделок на бирже. Для этого компания переводит 200 тыс. рублей на свой торговый счет на бирже и

покупает 100 фьючерсных контрактов (обязательств купить евро) общим объемом 100 000 евро (1 контракт = 1000 евро). Сумма в 200 тыс. рублей на счете позволяет купить 100 фьючерсов (как и в случае с хеджированием товарных рисков потребуются гарантийное обеспечение, равное примерно 4% от объема контракта). Кроме того, делается поправка на возможное неблагоприятное движение курса (относительно нашей фьючерсной позиции) на 3000 пунктов, что будет соответствовать росту рубля к евро. Таким образом, компания должна положить на биржевой счет еще 300 тыс. руб. (3000 пунктов x 100 фьючерсных контрактов = 300 000 руб.) – это страховка возможной неблагоприятной смены курса. Итого на биржевом счете необходимо иметь 500 тыс. руб.

Покупая фьючерс на евро, компания страхует риск дальнейшего роста курса евро. При этом компания никак не застрахована от падения курса евро – если такое произойдет, то компания понесет убытки.

Хеджирование финансовых рисков

Этапы хеджирования рисков:

1. Определить, какие риски (валютные, сырьевые, товарные) необходимо хеджировать.
2. Выбрать торговую площадку и подходящие контракты. В качестве торговой площадки подойдет FORTS (срочная секция РТС, www.rts.ru). Необязательно, чтобы контракт полностью соответствовал источнику риска, достаточно простой однородности активов (как в примере с авиационным топливом и фьючерсами на нефть). Необходимо учитывать, что торговля форвардными контрактами (внебиржевой инструмент) по сути то же самое, что и торговля фьючерсами (биржевой инструмент). Для предприятия, обратившегося в инвестиционную компанию для торговли форвардными контрактами, процесс не будет ничем отличаться от торговли фьючерсами на бирже. Ничем, кроме рисков. В случае заключения форвардных контрактов дилер (инвестиционная компания) будет действовать более гибко – под конкретного клиента будет искать контрагентов по конкретным инструментам. Однако главный риск в этом случае – неисполнение контракта, так как сделка будет осуществляться между конкретными контрагентами. Минимизировать его можно, если грамотно подходить к выбору брокера. Биржевые контракты стандартизированы, что, с одной стороны, значительно снижает операционные издержки и риски, но с другой – исключает гибкость условий контракта, сужает список товаров, контрактами на которые можно торговать.

3. Определить, кто будет заниматься хеджевыми операциями. Конечно, без специальной подготовки участвовать в них невозможно. Поэтому необходимо:

- обратиться в брокерскую компанию;
- подготовить собственных специалистов по проведению хеджевых операций (в большинстве крупных брокерских компаний есть учебные программы, занимаясь по которым можно получить базовые теоретические и практические навыки всего за одну-две недели за 8–15 тыс. руб.);
- привлечь профессионального консультанта, который будет совершать операции с финансовыми инструментами (его, как правило, за достаточно умеренную плату готовы предоставить те же крупные брокеры: фирма будет зарабатывать, получая процент от оборотов Вашей компании на финансовых рынках).

В-четвертых, в случае обращения в брокерскую компанию или к консультанту подписать договоры на обслуживание.

В-пятых, перечислить на брокерский счет определенную сумму средств – гарантийное обеспечение выполнения обязательств по открытым позициям. Для того чтобы открыть обычный брокерский счет, потребуется положить на него около 50 тыс. руб., для счета full service – около 3 млн руб. (в этом случае клиент получает личного консультанта, который дает рекомендации по основным вопросам инвестирования). Максимум определяется потребностями предприятия.[2, с. 14]

При выборе брокера ориентироваться нужно на несколько факторов: срок работы брокера на рынке, масштаб его бизнеса, качество услуг и их стоимость, количество предлагаемых услуг и сервисов, в том числе бесплатных, деловую репутацию.

Масштаб компании выражается в объемах операций, которые она проводит. В качестве показателя для оценки масштаба можно использовать место компании в рейтинге по торговому обороту на бирже. Играет роль и развитость региональной сети брокера: этот параметр может говорить о предложении клиентам наиболее удобного способа обслуживания. Также о масштабе брокера можно судить по количеству клиентов, которые пользуются его услугами.

Стоимость услуг разных брокеров находится примерно на одном уровне. Поэтому многие выбирают брокера, исходя не только из стоимости, но и из качества услуг. Оценкой качества могут служить рекомендации знакомых – клиентов данного брокера, квалификация и готовность персонала к общению, надежность технической части, наличие учебного и консультационного центров, а также различных сервисов, которые облегчают работу и, главное, процесс вхождения клиента в рынок. Чтобы застраховаться от ошибок при выборе брокера, стоит пообщаться с несколькими брокерами, исследовать интернет-форумы, изучить публикации о конкретной брокерской компании в СМИ.

При выборе между федеральной и местной компанией предпочтение все же стоит отдать первой. Ее преимущество обычно заключается в большей технологичности, компетентности, более выгодных условиях, предлагаемых клиентам, и, как правило, в том, что общероссийские компании предоставляют гораздо лучший информационный сервис (аналитика, инвестиционные идеи, собственные торговые системы и другие технологические возможности). Кроме того, игроки федерального масштаба имеют возможность предлагать своим клиентам комплексные продукты, например кредитование по пластиковой карте под залог ценных бумаг.

Также следует обратить внимание на размеры комиссионных. Всевозможные комиссии на рынке производных инструментов, как правило, чрезвычайно малы, поэтому их даже не включают в отдельную статью расходов при хеджировании. При заключении договора нужно удостовериться, что в него не включены издержки, которые не были заявлены заранее. Следует обратить внимание на порядок и сроки подписания отчетности, на риски, которые должен принять клиент при подписании договора.

Заключение

В любом бизнесе главное — прибыль. А чтобы ее получить, надо минимизировать риски, в частности, связанные с колебаниями курсов валют. Именно от хеджирования валютных рисков нередко зависит будет ли сделка успешной или компания понесет в итоге незапланированные потери.

Особенно это важно в периоды повышенной нестабильности курса. Яркий пример — девальвация рубля в 2014-15 годах, когда многим предприятиям пришлось приостановить деятельность. А если бы они вовремя пересмотрели свою политику в отношении страхования рисков и грамотно подошли к вопросу хеджирования — это позволило бы большинству остаться на плаву.

Список литературы

1. Дрогалину Ольга Юрьевна Регулирование валютных рисков внешнеэкономических контрактов // *Universum: экономика и юриспруденция*. 2015. №8 (19).
2. Красовский Н. В. Классификация инструментов хеджирования валютных рисков // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2014. №1 (40).
3. Хмелев И. Б. Управление валютными рисками в российских компаниях // *ТДР*. 2014. №6-1.
4. Drogalinu Olga Yurievna Regulation of currency risks of foreign economic contracts // *Universum: Economics and Jurisprudence*. 2015. № 8 (19).
5. Krasovsky NV Classification of instruments of hedging currency risks // *Bulletin of the Saratov State Social and Economic University*. 2014. No. 1 (40).
6. Khmelev IB Management of currency risks in Russian companies // *TDR*. 2014. № 6-1.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ УЧЕТ ИМУЩЕСТВА, ПОЛУЧЕННОГО В РЕЗУЛЬТАТЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

Новоселова И.Г.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

В статье рассматриваются действующие положения в области учета материальных объектов, созданных при выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, и обосновывается необходимость их отражения по нормам и требованиям, содержащимися в Международных стандартах финансовой отчетности. Вносятся также конкретные предложения по отражению операций в соответствии с Международными стандартами.

В настоящей статье рассматриваются актуальные проблемы учета международного законодательства, аналогичные проблемам, возникающим в российском законодательстве, с целью выработки единых подходов к учету хозяйственных операций, обсуждения, обмена опытом, решения проблем, устранения различного толкования.

Актуальными обсуждаемыми вопросами в настоящее время являются противоречия, возникающие при отражении хозяйственных операций материальных объектов, созданных в ходе выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (далее - НИОКР), при их дальнейшем использовании, а также состав расходов на исследования и экспериментальные разработки.

В соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной политике» экспериментальные разработки - деятельность, которая основана на знаниях, приобретенных в результате проведения научных исследований или на основе практического опыта, и направлена на сохранение жизни и здоровья человека, создание новых материалов, продуктов, процессов, устройств, услуг, систем или методов и их дальнейшее совершенствование [1].

Неотъемлемой частью договора на выполнение НИОКР (совокупность НИР и ОКР) является создание материальных объектов. Так, макеты создаются по договору на выполнение научно-исследовательских работ (НИР), а по договору на выполнение опытно-конструкторских работ (ОКР) создаются опытные образцы [10].

На практике организации сталкиваются с ситуацией, когда после окончания договора на НИОКР материальные объекты, созданные за период выполнения НИОКР, продолжают использоваться в иных целях, других исследованиях, с другим назначением. Вместе с тем, учитывая, что работы уже завершены, использование созданных материальных объектов (далее - опытные образцы) не может оказывать влияние на ранее законченные проведенные исследования. Однако многие авторы выражают мнение, что конечный результат НИОКР зависит от последующего использования/неиспользования опытных образцов, созданных при выполнении договора на НИОКР [3] [5] [6].

В России на сегодняшний день не существует однозначной позиции по отражению в бухгалтерском учете опытных образцов, созданных по договору на НИОКР. Некоторые предприятия ставят на балансовый учет их в зависимости от дальнейшего использования/неиспользования, например, в качестве основного средства. Иные предприятия изначально заменяют договор на разработки (ОКР) договорами на исследования (НИР) во избежание дальнейшего учета опытных образцов. А прочие организации стараются сдать созданные объекты в аренду, при которой организация-заказчик после окончания выполнения НИОКР обязывает научную организацию-исполнителя или эксплуатирующую организацию уплачивать арендную плату из расчета полной стоимости договора на НИОКР.

По-разному трактуют в российском законодательстве отражение опытных образцов, созданных по договору на НИОКР, в бюджетной и коммерческой сферах [4] [9].

Настолько разные выходы из сложившейся ситуации организации самостоятельно находят для себя из-за неопределенности и неоднозначности толкования в российском законодательстве. Вследствие этого особую актуальность приобретает международный опыт по данному вопросу.

Аналогичная ситуация возникла в США, в связи с чем, в июле 2014 года в законодательство США были внесены уточнения (уведомление о публичных слушаниях были опубликованы в Федеральном регистре 78 ФР 547896) к документам, регулирующим работу с прототипами, используемыми в исследованиях, и определен термин «экспериментальная модель». Согласно этим уточнениям, расходы по

созданию «экспериментальной модели» входят в перечень расходов на исследования или экспериментальные разработки [12].

Понятие "экспериментальной модели" аналогично понятию прототипа (опытного образца) опытно-конструкторских разработок (ОКР) в российских регулирующих документах: «А «pilot model» is any representation or model of a product that is produced to evaluate and resolve uncertainty concerning the product during the development or improvement of the product. The term includes a fully-functional representation or model of the product or a component of a product». В переводе эти уточнения звучат следующим образом: "Экспериментальная модель" - это любое представление или модель продукта, которая создается для оценки и устранения неопределенности в отношении продукта во время разработки или совершенствования продукта. Термин включает полнофункциональное представление или модель продукта или компонента продукта [7]. В российском законодательстве подобного уточнения нет, хотя проблема отражения в учете существует.

Также однозначная позиция определена международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Согласно Международным стандартам (п.5 МСФО 38) 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» [2].

Важные уточнения, изложенные в позициях Налогового управления и Министерства финансов США для внесения в Налоговый Кодекс США, выразились в следующем [11]:

- дано разъяснение, что право, полученное в результате исследований или экспериментальных разработок после их окончания (положительный или отрицательный результат исследований, продажа, или иное использование имущества, полученное в результате научных исследований или экспериментальных разработок) не имеет отношения к признанию права на расходы в ходе исследований или экспериментальных разработок;

- сформулировано общее правило, согласно которому расходы на подготовку продукта после того, как неопределенность в отношении разработки или совершенствования продукта устранена, не являются расходами на научные исследования или экспериментальные разработки, а являются издержками производства;

- уточнено, что расходы на исследования или экспериментальные разработки признаются при условии, если они выплачены или понесены после начала производства, но до устранения неопределенности относительно разработки или совершенствования продукта;

- введено понятие "экспериментальное исследование", которое включает требование о том, что исследование будет проводиться с целью извлечения/обнаружения информации;

- уточнено, что расходы на научные исследования и разработки в экспериментальном и лабораторном смысле признаются расходами, если они направлены на выявление информации, позволяющей устранить неопределенность в отношении разработки или совершенствования продукта;

- введено определение: "экспериментальная модель" - это любое представление или модель продукта, создаваемая в целях оценки и устранения неопределенности в отношении продукта во время разработки или совершенствования продукта. Термин включает полнофункциональное представление или модель продукта, или компонент продукта;

- уточнен состав «расходов на научно-исследовательские или экспериментальные разработки», который включает в себя все подобные расходы, связанные с разработкой или совершенствованием продукта, включая косвенные или вспомогательные материалы, используемые при проведении исследований, понесенных в связи с созданием материального имущества, в том числе "экспериментальной модели".

Таким образом, в рамках рассматриваемой проблемы международный опыт для определения состава расходов на научные исследования или экспериментальные разработки приобретает особую важность. Изменения в законодательстве США затронули отражение в учете «экспериментальных моделей» (опытных образцов), выработана однозначная позиция по включению в расходы на исследования и разработки образцов, созданных по договору на НИОКР, дополнительных расходов с ними связанных. Также определены уточнения по дальнейшему использованию «экспериментальных моделей», не связанному с процессом выполнения научно-исследовательских работ, квалифицированы расходы до и после устранения неопределенности во время разработки и совершенствования продукта.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23.08.96г №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. от 23.05.2016г).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы», введен в действие приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н (с изм. от 27.06.2016 N 98н).
3. Письмо Минфина России от 23.01.2017 г. N 03-03-06/1/2777.
4. Приказ Минфина России от 01.12.2010 N 157н (ред. от 31.03.2018).
5. Письмо Минфина РФ от 25.03.16 г. N 03-03-06/1/17026.
6. Потемкин С.Ю. Бухгалтерский и налоговый учет в инновационной сфере. М.: "Экзамен", 2011. С.69-70.
7. Вылкова Е.С., Покровская Н.Н. Опыт налогового стимулирования НИОКР в развитых странах англо-саксонской модели (США, Великобритания) // «Налоги и финансовое право», 2016, №7.- С.111-119.
8. Вылкова Е.С. Корпоративное налогообложение в США: Монография. СПб.: Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России, 2015. 290 с.
9. Авдеев В.В. Расходы на НИОКР научных организаций для своих целей - учет и налогообложение."Налоги" (газета), 2015, № 23.
10. Новоселова И.Г. Проблемы определения результата научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Материалы Международной научно-практической конференции «Тенденции развития экономики и менеджмента» / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Казань, 08.06.15г.- С.73-75.
11. US Internal Revenue Code, section 174 // Federal Register / Vol. 79, No. 139 / Monday, July 21, 2014 / Rules and Regulations, 42193 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/FR-2014-07-21/pdf/2014-16956.pdf>. Налоговый кодекс США, раздел 174// федеральный реестр/ том.79, с № 139/ понедельник, Июль 21,2014/ норм и правил, 42193.
12. Internal Revenue Service (IRS), Treasury. Action Final regulations. Effective date: These regulations are effective July 21, 2014. Applicability date: For date of applicability see § 1.174-2(d). On September 6, 2013, a notice of proposed rulemaking (REG-124148-05) and a notice of public hearing were published in the Federal Register (78 FR 547896). Служба внутренних доходов (IRS), Казначейство. Окончательное действие нормативно-правовых актов. Дата вступления в силу: Настоящее Положение вступает в силу 21 июля 2014 года. Дата применимости: для даты применимости см. § 1.174-2 (d). 6 сентября 2013 года в Федеральном реестре (78 FR 547896).

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

**СЕКЦИЯ №10.
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**СЕКЦИЯ №11.
МАРКЕТИНГ**

**СЕКЦИЯ №12.
PR И РЕКЛАМА**

**СЕКЦИЯ №13.
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №14.
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

**СЕКЦИЯ №15.
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**СЕКЦИЯ №16.
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №17.
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

**СЕКЦИЯ №18.
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**СЕКЦИЯ №19.
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

**СЕКЦИЯ №20.
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

**СЕКЦИЯ №21.
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ

Хуранов А.Б., Кокоев С.Р., Факова К.Ю.

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова», г. Нальчик

Вопросам обеспечения безопасности гостиничных предприятий во всём мире уделяется самое серьезное внимание. Такие факторы безопасности, как наличие спринклерной системы, надёжных дверных замков, дверных глазков, хорошее дежурное освещение гостевой зоны гостиницы, вошли в число наиболее

определяющих факторов при её выборе, опередив при этом такие важные для клиента факторы, как бесплатные кабельные телевизионные программы, бесплатные газеты, бесплатный завтрак и дешёвое проживание.

Эффективное решение этой проблемы требует системного подхода, основанного на анализе функционирования объекта, выявления наиболее уязвимых зон и особо опасных угроз, составления всех возможных сценариев криминальных действий и выработке адекватных мер противодействия [1].

Комплексный подход предусматривает оптимальное сочетание организационных, технических и физических мер предупреждения и своевременного реагирования на любую опасную ситуацию. Ключевое значение приобретает правильный выбор технических средств и систем безопасности, их правильное проектирование, монтаж и обслуживание.

Основными причинами, выводящими применение технических средств на главенствующие позиции среди мер обеспечения безопасности, являются:

- неподверженность (в отличие от людей) усталости, невнимательности, болезням, сиюминутным чувствам, погодным условиям;
- неподкупность, невозможность обмана, шантажа и запугивания;
- мгновенность реакции, точность выполнения заложенных функций.

В современных условиях постоянного роста преступности и осложнения криминогенной обстановки вопрос обеспечения безопасности любого объекта выходит на одно из первых мест. Преступный мир проявляет интерес не только к банкам, хранилищам ценностей, складам, но не оставляет без внимания и гостиницы как мелкие, так, в особенности, высококлассные гостиничные комплексы. Только создание эффективной, надёжной и всесторонней системы безопасности позволит гостинице иметь имидж мирного доброжелательного дома, гарантирующего всем спокойствие и уверенность в своей безопасности.

Гостиницы, как объекты внедрения комплексных систем безопасности, имеют некоторые принципиальные отличия от промышленных или военных (режимных) объектов. Основными из них которых являются:

- гостиница заинтересована в создании имиджа открытого дома с обеспечением режима наибольшего благоприятствования для максимального числа гостей, поэтому любые устройства безопасности не должны иметь устрашающего вида, но в то же время внушать гостю чувство личной безопасности и комфорта;
- гостиницы находятся в городской черте, в среде активного движения транспорта и пешеходов;
- система прохода в гостиницу и в номера должна быть предельно простой и не создавать для гостя больших затруднений [3].

В качестве недостатков российского гостиничного хозяйства, наряду с устаревшей материально-технической и технологической базой, следует отметить отсутствие необходимых профессиональных стандартов и технологий обслуживания, отвечающих современным требованиям. Действовало (и частично действует до сих пор) более двух десятков отечественных нормативных документов на федеральном и региональном уровнях, регламентирующих деятельность гостиниц и предприятий общественного питания. Для эффективной работы гостиниц этого далеко не достаточно. Необходимы подробные и доходчивые внутренние нормативные документы, аналогичные «западным» гостиничным стандартам [1].

Актуальность темы исследования состоит в том, что необходимо условием существования современного гостиничного комплекса невозможно без осуществления превентивных мер по созданию безопасной среды, а в случае возникновения угроз своевременное их выявление и принятие мер к их устранению.

Главная задача разработки программы обеспечения безопасности – реализация условий, при которых клиенты гостиницы и ее сотрудники могли бы чувствовать себя уверенно, спокойно и комфортно. Эффективное решение этой проблемы требует системного подхода, основанного на анализе функционирования объекта, выявления уязвимых зон, возможных угроз и выработке адекватных мер противодействия им. Комплексный подход предусматривает оптимальное сочетание организационных, технических и физических мер предупреждения и своевременного реагирования на любую опасную ситуацию. Ключевое значение приобретает правильный выбор технических средств и систем безопасности, их правильное проектирование, монтаж и обслуживание.

В последующем данная система безопасности может быть легко модифицирована под архитектуру нового поколения на основе Ethernet. Данные системы отличаются от традиционных, что вся взаимосвязь блоков устройств работает за протоколом Ethernet. Их создание стало возможным благодаря появлению

необходимых мощных микроконтроллеров и IP- камер. Работа всех устройств системы по одному и тому же протоколу, в одной и той же сети обуславливает на порядок более высокую надежность и позволяет привлекать для обслуживания уже имеющихся IT- специалистов [2].

В этих условиях позиция по отношению к системе безопасности должна быть особенно динамичной. Теоретические воззрения, стандарты, сложившиеся порядки необходимо постоянно сверять с требованиями практики. От угроз не защититесь законами и сертификатами, они будут применимы в ходе последующего расследования инцидента, а ценная информация будет потеряна. Реальная безопасность нуждается в каждодневной работе всех заинтересованных сторон.

Создание комплекса безопасности гостиницы – один из тех случаев, когда система контроля доступа, охранно-пожарная сигнализация и система видеонаблюдения служат не только для охраны помещений, но и для контроля за постояльцами, посетителями и персоналом. Разумеется, и подходы к ее построению во многом отличаются от других объектов.

Опасности физического и социального характера должны приниматься в расчет субъектами индустрии туризма, которым следует минимизировать и предотвращать разнообразные угрозы безопасности туристской деятельности. Обеспечение безопасности предусматривает целый комплекс мероприятий в рамках национального законодательства, гарантирующих безопасность перемещения туристов и гостей зарубежных стран по территории государства, их пребывания, сохранность здоровья, жизни и имущества.

Список литературы

1. Арифиллин М.В. О законодательном регулировании и подготовке специалистов по безопасности гостиничных предприятий // Интернет-журнал «Технологии техносферной безопасности» (<http://ipb.mos.ru/ttb>) Выпуск No5 (октябрь 2009 г.).
2. Интернет вещей: сетевая архитектура и архитектура безопасности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://internetinside.ru/internet-veshhey-setevaya-arkhitektura-i/>.
3. Концепция обеспечения безопасности современной гостиницы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sec4all.net/hotel-secur.html>.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ

Хуранов А.Б., Факова К.Ю., Кокоев С.Р.

ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова», г. Нальчик

Важным компонентом набирающей обороты индустрии туризма и гостеприимства является организация средств размещения туристов, представленная до недавнего времени преимущественно гостиницами. Социальная неоднородность состава туристов, различные требования к отдыху, неодинаковые финансовые возможности, а также другие факторы явились следствием появления тенденции диверсификации рынка средств размещения и появления новых их видов. Следует указать, что неразвитость рынка средств размещения туристов является одним из основных препятствий развития массового туризма в России.

Актуальность темы исследования состоит в том, что спрос на гостиничные услуги в крупных региональных центрах России остается достаточно высоким. Он находится в прямой зависимости от уровня деловой активности в стране. По прогнозам специалистов, потребность в новых объектах размещения возникнет в основном в период экономического роста в случае реализации крупных инвестиционных проектов, создания филиалов крупных компаний и т.п. Гостиничный бизнес способен оказывать активное влияние на экономику региона (или страны), в котором он развивается, на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы. В настоящее время модели экономического воздействия гостиничного бизнеса на сферу экономики намного усложнились и базируются не на теоретических концепциях и гипотезах, а на статистических данных [1].

Индустрия туризма, как и любая другая сфера деятельности, является весьма сложной системой, степень развития которой зависит от степени развития экономики страны. На промышленно развитые страны приходится свыше 60% всех прибытий иностранных туристов и 70-75 % совершаемых в мире

поездок. Крупнейшим участником международного туристского обмена является Европейский регион, за ним следует Американский континент. Доминирующее положение Европы в международном туризме обеспечивается тем, что почти 85% ее туристов – результат туристского обмена между европейскими странами, и только 15% составляют прибывшие из других регионов. Это объясняется тесными экономическими, культурными и этническими связями между европейскими странами, географической близостью, наличием развитой сети транспортных коммуникаций, высокоразвитой туристской индустрией [2].

Основной прирост посещаемости приходится на традиционно туристские страны: Францию, Швейцарию, Ирландию, Великобританию. Маршруты по странам Центральной и Восточной Европы пользовались в 90-е годы небольшим спросом. Особый интерес туристы в последние годы проявляли к таким странам, как Испания, Греция, Турция и Кипр. Для приема 385,9 млн. посетителей необходима адекватная гостиничная база (более 10 млн. мест). Гостиничный фонд европейских государств составляет около 46% мирового гостиничного фонда. Значительный разрыв между долей Европы по прибытию иностранных посетителей (59%) и мощностью ее гостиничной базы объясняется тем, что в большинстве европейских стран в гостиницах размещается около половины иностранных посетителей, а вторая половина принимается в так называемых дополнительных средствах размещения: частных квартирах и пансионатах.

В совокупности европейские страны могут одновременно принять около 20 млн. иностранцев. Для других континентов пока менее характерно столь широкое использование дополнительных средств размещения.

По мощности гостиничной базы за Европой идет Американский континент (более 9 млн. номеров). Темпы развития гостиничной базы здесь не выше, чем в Европе. Общая доля Американского континента в мировом гостиничном хозяйстве составляет 37%. Данный континент занимает второе место по количеству посещений за счет таких направлений, как США, Мексика, Карибские острова.

Увеличение потока туристов в Юго-Восточную Азию и Тихоокеанский регион происходит за счет прибытий в Китай, Японию. Турбизнес Юго-Восточной Азии во второй половине 90-х годов серьезно пострадал от финансового кризиса, а Австралия и Новая Зеландия испытали на себе уже вторичное воздействие азиатского кризиса. Юго-Восточная Азия и Тихоокеанский регион располагают более 2,5 млн. номеров. Гостиничное хозяйство в этом регионе развивается в 3 раза быстрее, чем в целом в мире. Однако даже при столь высоких темпах развития, доля данного региона в мировом гостиничном хозяйстве составляет лишь 11 % [2].

Туризм в Африке развивается за счет поездок по национальным паркам и элитарного отдыха на побережье и островах. Наилучшие показатели роста у стран Южной Африки (в основном ЮАР) и Восточной Африки (Зимбабве, Танзания, острова Индийского океана). Африканский континент имеет около 0,5 млн. номеров. Темпы строительства новых гостиниц в африканских странах выше среднемировых, однако это все же не позволяет существенно повысить их долю в мировом гостиничном хозяйстве (около 3 %).

Таким образом, можно отметить устойчивую ведущую роль Европы в мировом гостиничном хозяйстве и очень высокие темпы развития гостиничной базы во многих странах Азии. Если рассматривать отдельные страны, то помимо уже приведенных показателей по США, следует выделить: Италию (более 2 млн. гостиничных мест); Германию, Францию, Испанию и Англию (более 1 млн. гостиничных мест каждая); Австрию, Канаду и Мексику (примерно по 700 тыс. мест). Около 400 тыс. мест имеют Греция, Хорватия и Черногория.

К числу стран с наиболее высокими темпами гостиничного строительства можно отнести Китай, Турцию, Марокко, Сингапур и Малайзию.

Список литературы

1. Адамеску А.А., Воскресенский В.Ю. Современные тенденции развития рынка средств размещения в международном туризме. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-razvitiya-rynka-sredstv-razmescheniya-v-mezhdunarodnom-turizme>.
2. Лысич А.П. основные направления развития мирового гостиничного комплекса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-razvitiya-mirovogo-gostinichnogo-kompleksa-1>

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ВОЗРАСТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА И ИХ ТЕНДЕНЦИИ

Цхададзе Н.В., Ходченкова М.А.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Сегодня все чаще в СМИ и различных научных работах поднимается вопрос об обостряющейся с каждым годом для России проблеме старения населения. Ежегодно наблюдается увеличение роста демографической нагрузки, то есть растет число пенсионеров и детей по отношению к работающему населению. Но помимо это, происходит старение рабочей силы, то есть регистрируется рост среднего возраста занятого населения. Все эти факторы негативно сказываются на показателях экономической и социальной сфер России, в том числе и на показателях рынка труда.

Начиная с 2000 годов, в России наблюдался рост занятого населения, что приводило к экономическому росту и во всей стране. По данным Росстата в 2000-2015 годы наибольшее число работников принадлежало к возрастной группе от 26 до 55 лет (рис.1). Несколько меньше человек относится к рабочей силе от 21 до 25 лет и от 56 до 60 лет. Очень низкие показатели по сравнению с остальными наблюдаются в отношении групп от 16 до 20 лет и от 61 до 72 лет. Однако стоит заметить, что наибольший рост за указанные 15 лет произошел в возрастной группе 56-60 лет. А среди работников до 25 лет вообще наблюдалось снижение указанного показателя.

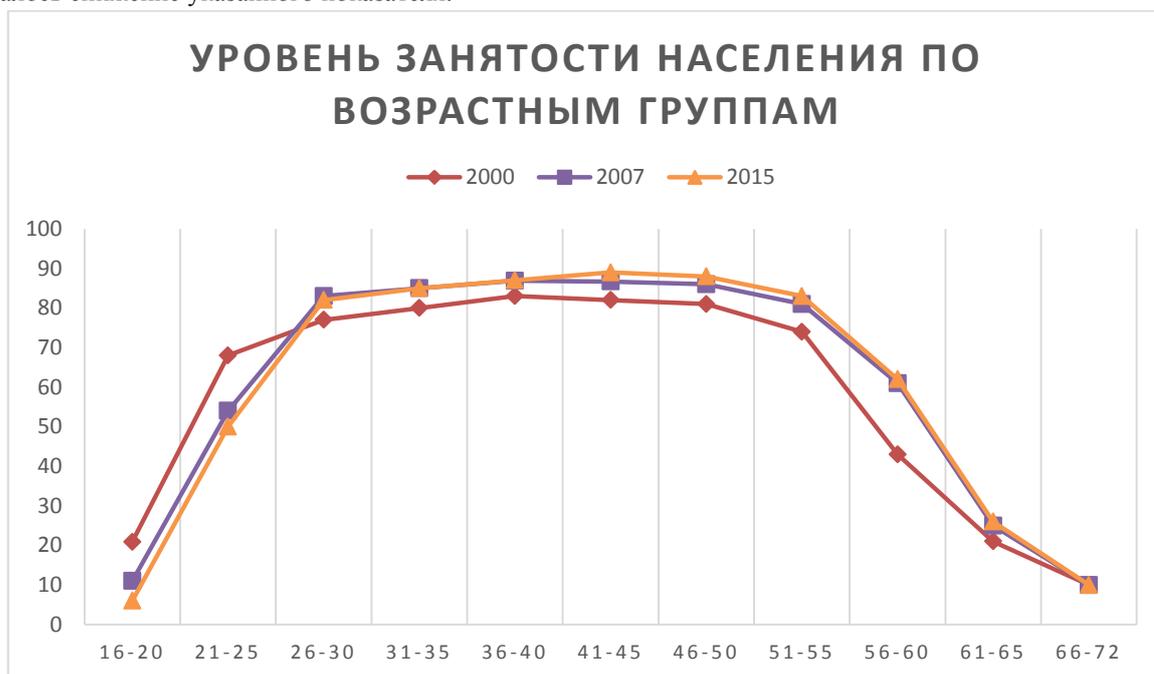


Рис. 1. Уровень занятости населения по возрастным группам
(в процентах от численности населения соответствующей возрастной группы)

Однако прогноз темпов роста рабочей силы на ближайшие 10 лет сигнализирует о необходимости принятия мер со стороны государства. Помимо того, что будет наблюдаться сокращение численности рабочей силы, оно произойдет в основном за счет работников моложе 35 лет. Даже ожидаемое повышение пенсионного возраста не сможет устранить возникшую проблему.

Немаловажно затронуть проблему среднего размера заработной платы у разных возрастных категорий занятого населения (рис.2).

Во-первых, стоит обратить внимание на то, что за последние 12 лет в России происходил рост средней зарплаты по всем группам возрастов. В среднем с 2005 по 2017 год вознаграждения за труд выросло в 3 – 4 раза по каждой группе.

Во-вторых, наибольший прирост заработной платы приходится на занятых в возрасте от 25 до 44 лет.

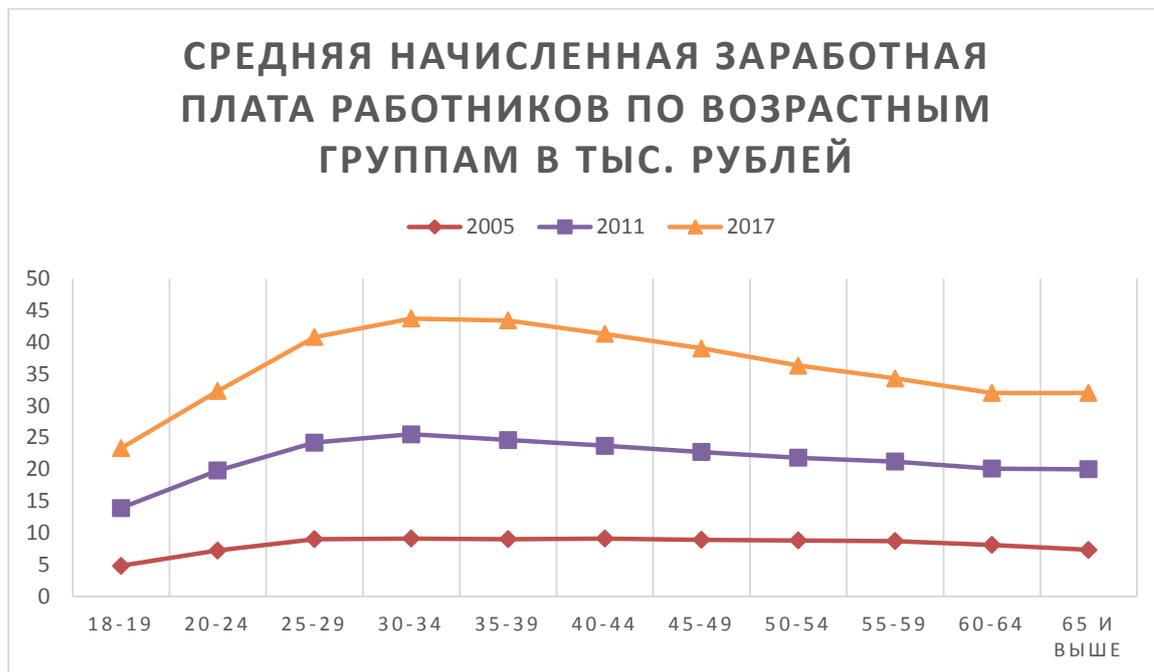


Рисунок 2. Средняя начисленная заработная плата работников по возрастным группам в тыс. рублей [].

Если произойдет сокращение предложения труда среди молодых работников, а спрос на них начнет расти, то стоимость заработной платы данной группы рабочего населения вырастет. Этот факт станет причиной замещения труда капиталом, что в принципе скажется на росте производительности.

Для граждан старше 50 лет предложение труда не должно значительно увеличиться. Однако если все же государством будет принято решение о повышении пенсионного возраста, то предложение на рынке труда по данной возрастной категории значительно возрастет. Но спрос на работников старше 50 лет если и увеличится, то не в тех же объемах, что и предложение труда. Данный факт говорит о том, что рост заработных плат для работников старше 50 лет будет сдерживаться.

Но есть и еще один фактор на сегодняшний день, который не позволяет повысить зарплату старшему поколению занятого населения. Это – качество рабочей силы. Когда государство вкладывает недостаточно средств в совершенствование знаний и навыков работников, качество трудовых ресурсов снижается, что отражается на их заработной плате. С возрастом потребность в повышении квалификации для старшего поколения увеличивается. По мнению некоторых аналитиков, государство непрерывно должно инвестировать средства на улучшение знаний занятого населения. Особенно это касается возрастной группы от 45 лет и выше, так как людям данного возраста становится намного сложнее устроиться на работу.

В России недостаточно развито профессиональное переобучение работников старшего поколения. Это выражается в том, что не происходит вложений инвестиций в амортизацию человеческого капитала. Далее это приводит к падению уровня производительности, а затем и к снижению заработной платы. Из сложившейся ситуации старшее поколение рабочей силы сегодня выходит следующим образом: работники переходят на новое место не по специальности, где не требуется наличие особого опыта или квалификации (работники торговли, уборщики и т.д.).

Основная причина происходящего кроется не столько в несознательности работодателей и их безразличии по отношению к работникам старшего поколения, сколько в институтах рынка и тех стимулах, которые они порождают. Очевидно, что инвестиции, направленные на переобучение работников, являются производными от инвестиций, осуществляемых в новые технологии. Иными словами, если на рынке отсутствует спрос на определенный товар или услугу, то также не будет спроса и на человеческий капитал, осуществляющий производство данного продукта. Или иная ситуация: если на рынке слабая конкуренция,

используются устаревшие технологии, а опытных и квалифицированных рабочих можно пригласить из другой компании, то нет смысла вкладывать капитал в переобучение своих сотрудников.

Еще один повод для работодателей, чтобы не повышать заработную плату или не брать на работу – слабое здоровье и хронические заболевания, с которыми намного чаще вынуждены бороться пожилые работники.

Вероятнее всего, перечисленные выше тенденции приведут к росту заработной платы молодых работников по отношению к пожилым, а соответственно пик заработков переместится на более ранний возраст. Такой прогноз говорит о возникновении новой проблемы. Государство должно найти способ сохранения человеческого капитала в руках более старшего поколения.

Появление новой и молодой рабочей силы на рынке труда всегда положительно сказывается на темпах роста экономики, а старение рабочей силы создает множество проблем. Россия не обладает практическими знаниями и опытом в решении данного вопроса. А ведь бездействие со стороны государства по этой проблеме может привести к кризису пенсионной системы, сдерживанию роста производительности, усилению давления на бюджет, снижению инвестиционной активности и другим последствиям. Избавиться от перечисленных выше проблем практически невозможно с ограниченным объемом ресурсов и капитала у государства.

Список литературы

1. Статистика : учебник / В.Н. Салин, Э.Ю. Чурилова, Е.П. Шпаковская. — Москва : КноРус, 2018. — 327 с. — Для бакалавров.
2. Статистика : учебное пособие / А.М. Ляховецкий, Е.В. Кремянская, Н.В. Климова и др. — Москва : КноРус, 2018. — 368 с. — Для бакалавров.
3. Макроэкономика. Учебник. Рекомендовано ФГАУ «ФИРО» / Отв. ред. М.Л. Альпидовская, Н.В. Цхададзе - Ростов на Дону, «Феникс», 2017. -409 с.
4. «Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения» / под редакцией В. Гимпельсона, Р. Капелюшниковой, С. Рощина – Москва : 2017.
5. Цхададзе Н.В. Социально-экономические последствия развития неформальной занятости в России // ж. «Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 4 , 2015 г. – С.102-112.
6. Цхададзе Н.В. Последствия расширения неформального сектора в экономике // «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития». Сборник статей международной научно-практической конференции. / под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С.235-240.
7. Цхададзе Н.В., Богатская К.А. Миграция рабочей силы и ее влияние на воспроизводственные процессы // «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» в 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Сборник докладов III Международной научной конференции, г. Москва, 2016 – С.278-283.
8. Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Монография. / Под ред. Сидорова В.А., Ядгарова Я.С., Чапли В.В.- LSP 2017. -620 с.
9. РБК. – www.rbc.ru
10. Российская газета. - rg.ru
11. Федеральная служба государственной статистики. - www.gks.ru
12. Центр стратегических разработок. - www.csr.ru

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ КАДРОВ

Цхададзе Н.В., Дегтярева Д.С.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В настоящее время одной из крайне значимых проблем для российской промышленности является дефицит квалифицированных рабочих кадров. Нехватка персонала с должными знаниями и навыками, а также неэффективная организация трудовой деятельности стали главными факторами, тормозящими развитие сектора экономики Российской Федерации в нынешней ситуации.

Данная проблема является насущной для большинства руководителей предприятий, находящихся в сфере промышленности. Ситуация на рынке труда противоречит вышесказанному – заявок от потенциальных работников крайне много. Однако стоит сделать небольшую, но важную поправку. Среди огромного числа предложений лишь малая часть соискателей обладает необходимой высокой квалификацией. Опираясь на практику, можно со смелостью заявить, что профессионал практически никогда не ищет работу, в данном случае работа сама находит его.

Мнение экспертов по данному вопросу сложилось таким образом, что можно говорить о нехватке профессионально подготовленных кадров как об ожидаемом закономерном процессе.

Говоря о прогнозах об изменении ситуации с недостатком специалистов рабочих профессий, мало кто решает брать на себя ответственность при составлении прогноза. Справедливо будет отметить, что прежде, чем требовать «редких» работников в сфере промышленности, необходимо изначально «вырастить» таких соискателей и повысить престиж профессий.

Касаемо увеличения числа высококвалифицированных кадров, в данном случае все вполне возможно. Одним из вариантов может стать дополнительное обучение, переподготовка, либо же привлечение рабочей силы из других регионов нашей страны. Зависимость экономики и системы профессионального образования сложна и многогранна. Таким образом, можно отметить важность роли системы образования в развитии макроэкономических процессов, в частности, влияние на рынок труда и сферу занятости. Первостепенно, современная образовательная система выступает на рынке товаров и услуг как агент предложения, предоставляя необходимые знания, а домашние хозяйства, непосредственно, предъявляют спрос на данные услуги. Также система образования выступает в роли альтернативы занятости населения. Последним, но не по значимости, можно отметить удовлетворение потребности экономической системы в рабочей силе. Предоставление необходимого ресурса может осуществляться на базе основного и дополнительного профессионального образования. Как и на любом рынке, на рынке труда наблюдается спрос и предложение на рабочую силу. Результатом отсутствия равновесия на данном рынке может стать либо безработица, либо дефицит рабочей силы, при условии неудовлетворения потребности в рабочей силе. При недостатке рабочей силы может наблюдаться неравномерный рост заработных плат среди профессионально-квалифицированных групп рабочих.

Стоит отметить, что на нашем рынке труда безработица принимает характер структурный, и правомерно будет ожидать, что на различных сегментах рынка можно наблюдать и дефицит рабочей силы.

Сами специалисты, говоря о возможных причинах дефицита квалифицированных сотрудников, выделяют несоответствие заработной платы и «стоимости» профессиональных знаний и навыков. Невозможно оставить без внимания и момент отчуждения работника от процесса производительной деятельности не только из-за факта отсутствия работы, но и из-за невозможности удовлетворять свои непосредственные потребности, ввиду работы на неплатежеспособных предприятиях.

Ярким примером кризиса труда можно представить долг по оплате труда. В 2009 г. задолженность по заработной плате в Российской Федерации возросла примерно в 1,7 раза, а средний уровень потребительских цен почти в 1,9 раза. Итогом данного явления стала потеря работниками большей части своих зарплат, поскольку они тем самым кредитовали работодателей без определенных условий. Отметим, что в общем объеме просроченной задолженности по заработной плате наиболее высокий удельный вес приходится на промышленность - 36%. [4].

Одним немаловажным фактором, влияющим на дефицит высококвалифицированных специалистов, выделяют несовершенство образовательной системы и невозможность работодателей обеспечить достойную плату за предоставляемые трудовые ресурсы.

Содержательная оценка образовательных и гендерных особенностей взаимодействия спроса на рабочую силу и ее предложения, а также разработанный на этой основе инструментарий, позволяют учесть при анализе и прогнозе параметров рынка труда предложение мест в послевузовском, высшем, среднем, начальном профессиональном образовании, структуру спроса по категориям персонала в промышленности в целом и гендерные характеристики рабочей силы.

Для учета динамики предложения ученических мест в модели наряду с вакантными рабочими местами по отраслям экономики рассматриваются вакантные ученические места по четырем уровням системы профессионального образования. Для анализа гендерных особенностей взаимосвязи спроса на рабочую силу и ее предложения вместо общей численности незанятого в экономике населения в трудоспособном возрасте (потенциальных работников) анализируется численность потенциальных работников мужчин и женщин. В промышленности спрос на рабочую силу дезагрегирован для рабочих и остального персонала.

Обобщив вышеприведенные мысли, можно отметить неэффективность государственной политики РФ в сфере человеческих ресурсов. Система начального и среднего профессионального образования фактически разрушена и, более того, расходы на образование в целом имеют тенденцию к ежегодному снижению. Также проблемами образовательной системы можно назвать не только отсутствие достаточного финансирования, но и отсутствие современной методической базы и несоответствие материально-технической базы требованиям современных условий.

В свою очередь, предприятия в сфере промышленности потеряли доверие среди соискателей, в частности, в плане удовлетворения базовых социальных потребностей. На сегодняшний день в обществе сложно говорить об уважении к труду рабочего класса. Немаловажным будет поправка на то, что профессиональное образование и профессия, которая впоследствии будет выбрана рабочим практически не имеет связи, ввиду спроса на рабочую силу на рынке труда.

Нехватка специалистов рабочих профессий и дефицит высококвалифицированных кадров определяют тенденцию рынка труда на данный момент. Однако не все столь пессимистично, поскольку в этой ситуации возможным представляется рассмотреть способы решения данной проблемы.

Говоря об актуальности проблем, связанных с обеспечением высоких темпов социально-экономического развития Российской Федерации, стоит отметить, что в ближайшем будущем они сохраняют свою актуальность. Исходя из вышесказанного, сбалансированное и гармоничное решение вопросов об эффективном использовании рабочей силы и ее полноценного воспроизводства можно определить как неотъемлемую предпосылку успешного развития страны в долгосрочной перспективе, а также как залог наибольшей реализации богатого потенциала.

По данным проведенного анализа, обеспеченность кадров в российской промышленности сопоставим с уровнем, показывающим острую нехватку профессионалов. Более того, дефицит квалифицированной рабочей силы с каждым годом лишь увеличивается, что негативно сказывается на экономике. Таким образом, официальный уровень безработицы составляет 5,2%.

Для целей решения данной проблемы был рассмотрен вариант управленческого решения, направленный на нивелирование и, в идеальной модели, на устранение проблем, связанных с дефицитом рабочих кадров.

Основными принципами, влияющими на формирование кадровой политики в корпоративном секторе промышленности, являются следующие аспекты:

- подчиненность кадровой политики состоянию и задачам стратегического развития предприятия и обоснование фонда заработной платы, исходя из экономической эффективности управленческих решений;
- баланс экономических и социальных аспектов кадровой политики;
- обеспеченность работников максимально возможными социальными гарантиями с учетом развития задач предприятия;
- соответствие кадровой политики региональному рынку труда по квалификации работников, уровню оплаты труда работников различных категорий, условиям труда, темпам развития предприятия, наличию трудовых ресурсов;
- согласованность решений администрации по вопросам кадровой политики с ожиданиями трудового коллектива при условии соблюдения действующего законодательства.

Концепция трансформации кадровой политики в корпоративном секторе промышленности построена на вышеприведенных принципах. Более того, она является основополагающим звеном стратегического развития предприятия. Описанная концепция нуждается в системном анализе социальных и

экономических возможностей предприятия. Данное исследование должно быть проведено в сочетании с изучением рынка труда, в котором, непосредственно, существует предприятие. Также немаловажным фактором является постоянное совершенствование кадровой политики посредством использования видоизменяющегося методического инструментария; оптимизации структуры управления, перераспределения функций и формирования мотивации трудовой деятельности, которая интегрирует интересы собственников и работников предприятия.

В данной области выделяют несколько основополагающих путей формирования эффективной кадровой политики, среди которых:

- повышение уровня осознанности правил и норм, которые изначально заложены в основе кадровых мероприятий;
- непосредственное влияние управленческого персонала на ситуацию, сложившуюся с кадрами на предприятии;
- непосредственная ориентация на собственный персонал предприятия, а также на внешний персонал;
- высокая степень открытости по отношению к внешней среде при формировании нового кадрового состава или изменении в составе существующего.

Представленная статья подразумевает под собой комплексное решение не только проблемы дефицита рабочей силы, в том числе и квалифицированной, но и профилактическую работу по привлечению безработных граждан и выпускников образовательных учреждений.

В целях повышения эффективности труда, в том числе и качества трудовой жизни персонала, появляется острая необходимость принятия комплексных мер по всем проблемным направлениям модели трудовой деятельности. Принятые решения будут способствовать повышению социальной и творческой активности рабочих на определенном предприятии. Также данные меры отразятся на привлечении сотрудников к решению постоянно возникающих производственных проблем в области организации производства и труда. Следствием вышесказанного можно определить то, что эти меры трансформируются в общую кадровую политику предприятия.

Подводя итог в рассмотрении крайне значимой проблемы как со стороны социальной сферы, так и с экономической точки зрения, стоит сказать о прогнозах на 2018 год, которые были получены от специалистов одного из крупнейших серверов по поиску работы GorodRabot в сфере развития рынка занятости. Данные были получены на основе статистического анализа за последние два года в сумме с догадками и предположениями ведущих российских и западных аналитиков.

Таким образом, сумма средней предлагаемой заработной платы увеличилась на 13% за прошедший год. Теперь этот показатель соответствует 33 160 рублей. По прошествии предыдущих лет также наблюдался подобный рост, даже не смотря на неблагоприятные условия в экономике. [10].

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что официальное мнение Министерства экономики страны говорит о стагнации России в ближайшие 20 лет. Однако, сайт по работе полагает, что к декабрю 2018 года уровень средней заработной платы имеет все шансы вырасти.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации Текст – М.: Экзамен, 2016
2. Аверин, А. Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации / А. Н. Аверин. - М: Флинта, 2016.- 235с.
3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. 3-е издание, переработанное и дополненное. – М. 2012, 321 с.
4. Демин, Ю.М. Управление кадрами в кризисных ситуациях / Ю.М. Демин. - СПб: Питер, 2017.- 246 с.
5. Макроэкономика. Учебник, Рекомендовано ФГАУ «ФИРО», /Отв. Ред. М.Л.Альпидовская, Н.В. Цхададзе. - Ростов на Дону «Феникс» 2017.- 409 с.
6. Пошерстник, Н. В. Кадры предприятия: Кадровая политика предприятия. Оформление трудовых отношений с работником. Документы по учету кадров. Пенсионное обеспечение / Н. В. Пошерстник.- М. 2017, 340с.

- 7.Цхададзе Н.В. Социально-экономические последствия развития неформальной занятости в России // ж. «Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 4 , 2015 г. – С.102-112.
8. Цхададзе Н.В. Последствия расширения неформального сектора в экономике //«Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития». Сборник статей международной научно-практической конференции. / под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С.235-240.
- 9.Цхададзе Н.В., Богатская К.А. Миграция рабочей силы и ее влияние на воспроизводственные процессы //«Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» в 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег».Сборник докладов III Международной научной конференции, г. Москва, 2016 – С.278-283.
10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
- 11.Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Монография. / Под ред. Сидорова В.А., Ядгарова Я.С., Чапли В.В.- LSP 2017. -620 с.

ПРОБЛЕМА ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

Цхададзе Н.В., Тедеева А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Рыночные отношения в России характеризуются дефицитом рабочих мест, что приводит к росту безработицы. Исходя из этого, становится актуальным анализ влияния безработицы на отдельные группы населения. Трудоустройство выпускников является одной из важнейших проблем современного общества, так как отражает качество обучения в ВУЗах, эффективность функционирования системы образования и расходования средств бюджета. Напряженная ситуация на российском рынке труда усугубляется отсутствием механизма трудоустройства выпускников после окончания ВУЗа и завышенными ожиданиями студентов о будущем размере заработной платы.

Молодежь от 20 до 29 лет на рынке труда составляет 24% от общей численности трудоспособного населения по данным Государственной службы статистики за 2017 год. При этом, доля лиц в возрасте от 20 до 24 лет в общей численности населения России снижалась на протяжении 10 лет (рис. 1).

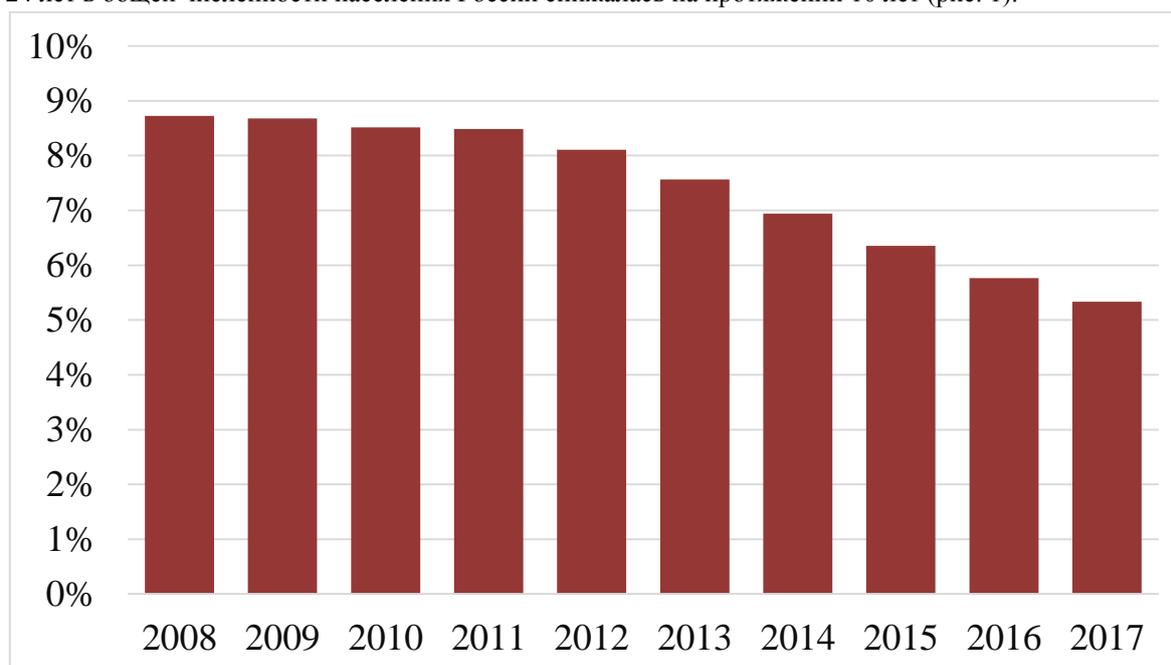


Рис. 1. Доля лиц в возрасте от 20 до 24 лет в общей численности населения России. [17].

По данным мониторинга трудоустройства за 2017 год, проводимого Минобрнауки, безработица среди всех выпускников находится на уровне 25%, что свидетельствует о низком качестве подготовки кадров и невостребованности специалистов определенных направлений подготовки, таких как экономика и юриспруденция. Зарботная плата молодых юристов и экономистов меньше средних показателей по стране, например для очной формы обучения 26 тысяч и 27 тысяч рублей соответственно [13]. Таким образом, на российском рынке труда явно прослеживается структурная безработица среди выпускников ВУЗов, так как падает спрос на определенные профессии.

Если сравнивать квалификационную подготовку студентов, то выпускники магистратуры имеют наибольший процент трудоустройства и показатели заработной платы, нежели выпускники бакалавриата и специалитета. Наиболее востребованными среди работодателей являются выпускники ведущих российских вузов, таких как МГУ, СПбГУ, ВШЭ. Лидерами по доле трудоустройства студентов являются высшие учебные заведения с категорией НИУ, однако даже среди этого сегмента занятость выпускников не превышает 82% [13]. По данным статистики, на одно рабочее место претендуют примерно 8 молодых специалистов после окончания ВУЗа [14]. Самыми востребованными направлениями подготовки являются: сестринское дело, фармацевция, ядерная энергетика и технологии, тепло- и электроэнергетика, а также химические технологии.

Стоит отметить, что даже среди выпускников экономически востребованных специальностей существует безработица, характеризующаяся как фрикционная. Данный вид безработицы связан с поиском работы и обычно не длится более трех месяцев, однако в условиях российской экономики молодым специалистам приходится искать работу в течение более длительного промежутка времени, так как работодатели не заинтересованы нанимать сотрудников без опыта. Так как российский рынок труда находится в стадии экономического спада, а спрос на трудовые ресурсы недостаточен, то имеет место циклическая безработица.

Российский рынок труда отличается количественным и качественным дисбалансом спроса и предложения рабочей силы. Такая ситуация связана с низким уровнем взаимодействия между работодателями и высшими учебными заведениями, а также несоответствием между личными предпочтениями студентов в выборе направления подготовки и потребностями экономики. Кроме того, образовательные программы часто «оторваны» от практики и реалий экономики сегодняшнего дня. Таким образом, воспроизводство квалифицированных кадров происходит не в полной мере, а после выпуска студенты фактически оказываются не готовы к работе.

Каким образом можно повлиять на сложившуюся ситуацию? Выравнивание вышеуказанного дисбаланса государство осуществляет путем снижения квоты бюджетных мест в ВУЗах на некоторые направления подготовки, преимущественно гуманитарные. В профильных учебных учреждениях бюджетные места на направления подготовки «Экономика» сокращаются, а в непрофильных (например, технических) прием на бюджет по данной программе, за редким исключением, отсутствует вовсе. Так, например, в 2015 году Российский государственный социальный университет принимал на 1 курс на бюджетной основе более 40 будущих экономистов, в 2016 году — уже 25, а в 2017 — всего 13 [15].

Касательно других направлений подготовки, стоит отметить небольшое снижение плана приема для будущих менеджеров почти во всех профильных университетах в 2017 году. Бюджетных мест стало меньше в ГУУ, РЭУ им. Плеханова, Финуниверситете, НИУ ВШЭ, ВАВТ. Среди непрофильных образовательных организаций в эту приемную кампанию еще два технических университета — МИСиС и МАИ — принимали абитуриентов на данное направление исключительно на платной основе. Несмотря на некоторое снижение бюджетных мест, ведущие экономические вузы — НИУ ВШЭ, ГУУ, ФУ, РЭУ им. Плеханова, РАНХиГС — набирают на «Менеджмент» от 100 до 250 абитуриентов ежегодно [15].

В 2018 году также планируется снизить число бюджетных мест на экономических и юридических специальностях, так как, по данным Минобрнауки, работу по профессии находят не более половины выпускников. Кроме того, будет увеличено количество мест на инженерные направления (им отдадут до 45%), 12% мест получают педагогические факультеты и 5% – медицинские [16].

Таким образом, государство рассчитывает снизить число выпускников невостребованных профессий, а также направить высвобожденные бюджетные средства на подготовку студентов приоритетных для современной экономики специальностей, но будут ли данные меры эффективны?

Спрос на инженерные специальности, являющиеся приоритетными для российской экономики, невелик даже при условии увеличивающегося государственного финансирования. Снижение бюджетных мест на таких направлениях подготовки, как экономика и менеджмент, ВУЗы компенсируют платными.

Таким образом, данная политика скорее понижает доступность высшего образования для выпускников школ, чем стимулирует рост занятости среди молодых специалистов.

Что касается качества российского образования, то в этом отношении существуют несколько проектов Минобрнауки, направленных на улучшение системы среднего профессионального образования и повышение конкурентоспособности российского образования на международном уровне.

Во-первых, приоритетный проект «Рабочие кадры для передовых технологий», предусматривает увеличение численности выпускников программ СПО, продемонстрировавших высокий уровень подготовки, до 50 тысяч человек. Для учащихся данных программ будут внедрены новые образовательные программы (ФГОС СПО), а также новый инструмент оценки подготовки кадров – демонстрационный экзамен. Кроме того, в целях стимулирования набора на приоритетные для экономики специальности были созданы 7 межрегиональных центров компетенций для подготовки по таким направлениям, как промышленные и инженерные технологии, машиностроение, транспорт и логистика, дизайн и так далее [12].

Во-вторых, осуществляется проект «Вузы как центры пространства создания инноваций», цель которого – обеспечить глобальную конкурентоспособность российских университетов. Глава Минобрнауки отмечает, что в ТОП-100 мировых рейтингов входит 6 отечественных ВУЗов, а в ТОП-300 – 13 [12].

Данные проекты направлены на улучшение качества российского образования, приближение к мировым стандартам, и, следовательно, повышение конкурентоспособности студентов на рынке труда. Еще рано говорить о конечных результатах деятельности Минобрнауки в этой области, однако уже сейчас закладываются основы для дальнейшего совершенствования системы образования. Подготовка студентов по новым современным стандартам позволит увеличить профессиональную ценность молодого специалиста перед работодателем при приеме на работу, а результаты единого экзамена предоставят объективную оценку знаний выпускника.

Безусловно, помимо повышения качества образования, необходимо бороться с оторванностью системы образования от рынка труда. Данная проблема может быть решена путем тесного сотрудничества компаний с высшими учебными заведениями и реализацией их совместных проектов. Например, если рассматривать опыт западных стран, в таких университетах как Гарвард и Оксфорд работодатели сами «выстраиваются в очередь» за выпускниками, так как ВУЗы создали себе имя и систему, при которой студент сразу же после поступления попадает в поле зрения большого количества работодателей.

Список литературы

1. Российская Федерация. Законы. Конституция Российской Федерации Текст – М.: Экзамен, 2016
2. Аверин, А. Н. Управление персоналом, кадровая и социальная политика в организации / А. Н. Аверин. - М: Флинта, 2016.- 235с.
3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. 3-е издание, переработанное и дополненное. – М. 2012, 321 с.
4. Демин, Ю.М. Управление кадрами в кризисных ситуациях / Ю.М. Демин. - СПб: Питер, 2017.- 246 с.
5. Макроэкономика. Учебник, Рекомендовано ФГАУ «ФИРО», /Отв. Ред. М.Л. Альпидовская, Н.В. Цхададзе. - Ростов на Дону «Феникс» 2017.- 409 с.
6. Пошерстник, Н. В. Кадры предприятия: Кадровая политика предприятия. Оформление трудовых отношений с работником. Документы по учету кадров. Пенсионное обеспечение / Н. В. Пошерстник.- М. 2017, 340с.
7. Цхададзе Н.В. Социально-экономические последствия развития неформальной занятости в России // ж. «Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 4 , 2015 г. – С.102-112.
8. Цхададзе Н.В. Последствия расширения неформального сектора в экономике //«Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социоэкономического развития». Сборник статей международной научно-практической конференции. / под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С.235-240.
9. Цхададзе Н.В., Богатская К.А. Миграция рабочей силы и ее влияние на воспроизводственные процессы //«Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» в 80-летию

выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Сборник докладов III Международной научной конференции, г. Москва, 2016 – С.278-283.

10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

11. Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Монография. / Под ред. Сидорова В.А., Ядгарова Я.С., Чапли В.В.- LSP 2017. -620 с.

12. Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – URL: <https://xn--80abucjiiibhv9a.xn--p1ai/>

13. Минобрнауки России провело третий мониторинг трудоустройства выпускников вузов [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – URL: <https://xn--80abucjiiibhv9a.xn--p1ai/%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/10347>

14. Особенности молодежного рынка труда в России в 2017 году / Статьи / Советы // Портал Career.ru [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – URL: <https://career.ru/article/21882>

15. Бюджетные места – 2017 / Статьи / Старшекурснику и абитуриенту // Портал Учеба.ру [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – URL: <https://www.ucheba.ru/article/4851>

16. Приемный день: что ждет абитуриентов в 2018 году // Российская газета – 2017. - №7394 (228) [Электронный ресурс]. – Электрон.дан. – URL: <https://rg.ru/2017/10/09/kak-izmeniatsia-pravila-priema-abiturientov-v-2018-godu.html>

17. URL: <http://www.gks.ru/> – официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Цхададзе Н.В., Албакова Д.Б.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва

Современная российская экономика в настоящее время вынуждена бороться с двумя глобальными проблемами – снижением инвестиций и падением потребительской активности. Национальная валюта испытывает серьезно давление со стороны зарубежных государств и их санкционной политики, что разгоняет инфляцию (так как доля импорта остается по-прежнему высокой в структуре потребления).

В сложившихся условиях правительство России вынуждено и сдерживать инфляцию, и стараться остановить падение спроса, влекущее рост безработицы. Задача из непростых, так как макроэкономические показатели безработицы и инфляции связаны между собой. Зачастую низкая безработица стимулирует инфляцию и наоборот. На сегодняшний день необходимо проводить постоянный мониторинг ситуации на рынке труда, чтобы в нужный момент оперативно внести корректировки в соответствующую государственную политику. Основываясь на данных такого мониторинга, можно выстраивать модели предлагаемых изменений и увидеть их эффективность.

В феврале 2018 г. численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше составила 75,8 млн. человек, из них 72,0 млн. человек – занятые экономической деятельностью и 3,8 млн. человек – безработные согласно критериям Международной организации труда (МОТ).

На рисунке 1 представлена динамика численности экономически активного населения в РФ за 2017-2018 гг. Так уровень безработицы в феврале 2018 г. составил 5,0%.



Рис.1. Динамика численности экономически активного населения, млн. чел. [4]

С января 2017г. Росстат проводит выборочное обследование рабочей силы среди населения в возрасте 15 лет и старше.

Выборочное обследование рабочей силы организуется во всех субъектах Российской Федерации с целью формирования официальной статистической информации о численности и составе рабочей силы, занятых и безработных, лиц, не входящих в состав рабочей силы, об участии населения в различных формах трудовой деятельности, о недоиспользовании рабочей силы.

Наличие взаимосвязанной информации о качестве и продолжительности участия населения в различных формах трудовой деятельности дает возможность использовать результаты обследования для оценки совокупных затрат труда на всех видах работ.

Основные этапы обследования:

- применение выборочного метода;
- взвешивание и распространение данных;
- оценка статистических характеристик и ее точность.

Единицами отбора для выборочного обследования рабочей силы являются частные домашние хозяйства, а единицами наблюдения - лица, в возрасте от 15 лет и старше (до 2017 г. - в возрасте 15 - 72 лет), являющиеся членами этих домохозяйств.

Согласно результатам такого обследования в январе 2017 г. численность рабочей силы составила 76,1 млн. человек (52% от общей численности населения России), в их числе 71,8 млн. человек – это занятое население в экономике, а 4,3 млн. человек – безработные. В возрасте 15 лет и старше уровень занятости населения составил 59,1%, уровень безработицы – 5,6% [4].

По данным выборочного обследования рабочей силы, проведенного по состоянию на вторую неделю января 2017 г., уровень занятости населения экономической деятельностью составил 65,0% [3]. Уровень безработицы в январе 2017г. составил 5,6% (см. рис. 2).

**Уровень безработицы населения
в возрасте 15-72 лет¹⁾**
(в % к численности рабочей силы)



Рис. 2. Уровень безработицы в РФ в 2017-2018 гг. [4]

Средний возраст безработных в возрасте 15-72 лет в январе 2017 г. составил 36,9 года. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 19,8%, лица в возрасте 50-72 лет - 20,4%.

Таким образом, по данным официального сайта информационного агентства России, безработица стремительно «молодеет». При этом молодой возраст – самый активный период трудоспособности и готовности к генерированию новаторских идей. Следовательно, необходимо всячески способствовать использованию этой части человеческого потенциала.

Вместе с тем, следует отметить, что комплексный характер проблемы безработицы – это не только отсутствие достаточного количества рабочих мест, но и высокие требования, предъявляемые к соискателю в большинстве профессий, среди которых наиболее проблемным является опыт работы. Вдобавок, большинство вакансий требуют от соискателя наличия высшего образования, что не всегда оправданно.

Также, складывается острое противоречие на рынке молодежного труда: государство не в состоянии обеспечить даже 10 % нынешней молодежи бюджетными местами в вузе, а обучение в университете на платной основе, в свою очередь, способствует развитию у молодых людей завышенных ожиданий по поводу их будущей занятости – достойная оплата труда и благоприятные условия труда, полностью соответствующие российскому законодательству [2, с. 112].

Как уже упоминалось, уровень безработицы в России за последние годы существенно не менялся. Однако по субъектам Российской Федерации картина выглядит несколько иным образом (см. табл. 1).

Таблица 1.

Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации за 2012-2016 гг., в среднем за год (по данным выборочных обследований рабочей силы), %. [4].

	2012	2013	2014	2015	2016
Центральный федеральный округ	3,1	3,3	3,1	3,5	3,5
Северо-Западный федеральный округ	4,0	4,3	4,1	4,7	4,6
Южный федеральный округ	6,2	6,5	6,2	6,7	6,4
Северо-Кавказский федеральный округ	13,1	13,0	11,2	11,1	11,0
Приволжский федеральный округ	5,3	4,9	4,5	4,8	4,8
Уральский федеральный округ	6,0	5,7	5,8	6,2	6,1
Сибирский федеральный округ	7,1	7,2	7,0	7,7	8,0
Дальневосточный федеральный округ	6,7	6,5	6,4	6,3	5,8

В 2012-2016 гг. наибольший уровень безработицы наблюдался в Северо-Кавказском федеральном округе и в 2016 г. данный показатель снизился до 11,0% по сравнению с 2012 г., в котором уровень безработицы составлял 13,1%. В Центральном федеральном округе был зафиксирован наименьший уровень безработицы, который за исследуемый период варьировался от 3,1% до 3,5%. В 2016 г. пять из восьми федеральных округов, то есть больше половины, имели уровень безработицы выше, чем среднее значение показателя по Российской Федерации.

Проанализируем структуру численности безработных Российской Федерации за 2012-2016 гг. по территориальному принципу (см. табл. 2).

Таблица 2.

Структура численности безработных по субъектам Российской Федерации, в среднем за год (по данным выборочных обследований рабочей силы). [4].

Федеральный округ	2012		2013		2014		2015		2016	
	тыс. чел.	уд. вес, %								
Центральный федеральный округ	658,9	16,0	697,8	16,9	655,1	16,8	744,9	17,5	755,0	17,8
Северо-Западный федеральный округ	302,5	7,3	326,5	7,9	310,2	8,0	360,0	8,4	350,8	8,3
Южный федеральный округ	433,9	10,5	452,0	10,9	434,2	11,2	546,0	12,8	520,6	12,3
Северо-Кавказский федеральный округ	586,8	14,2	586,2	14,2	507,2	13,0	498,8	11,7	499,7	11,8
Приволжский федеральный округ	831,9	20,1	766,9	18,5	703,4	18,1	743,2	17,4	746,9	17,6
Уральский федеральный округ	392,1	9,5	373,2	9,0	375,1	9,6	405,7	9,5	393,0	9,3
Сибирский федеральный округ	696,3	16,9	711,3	17,2	685,2	17,6	754,0	17,7	781,3	18,4
Дальневосточный федеральный округ	228,2	5,5	223,7	5,4	219,0	5,6	211,3	5,0	196,3	4,6

Распределение безработного населения России в 2016 г. также представим графически (см. рис. 3).

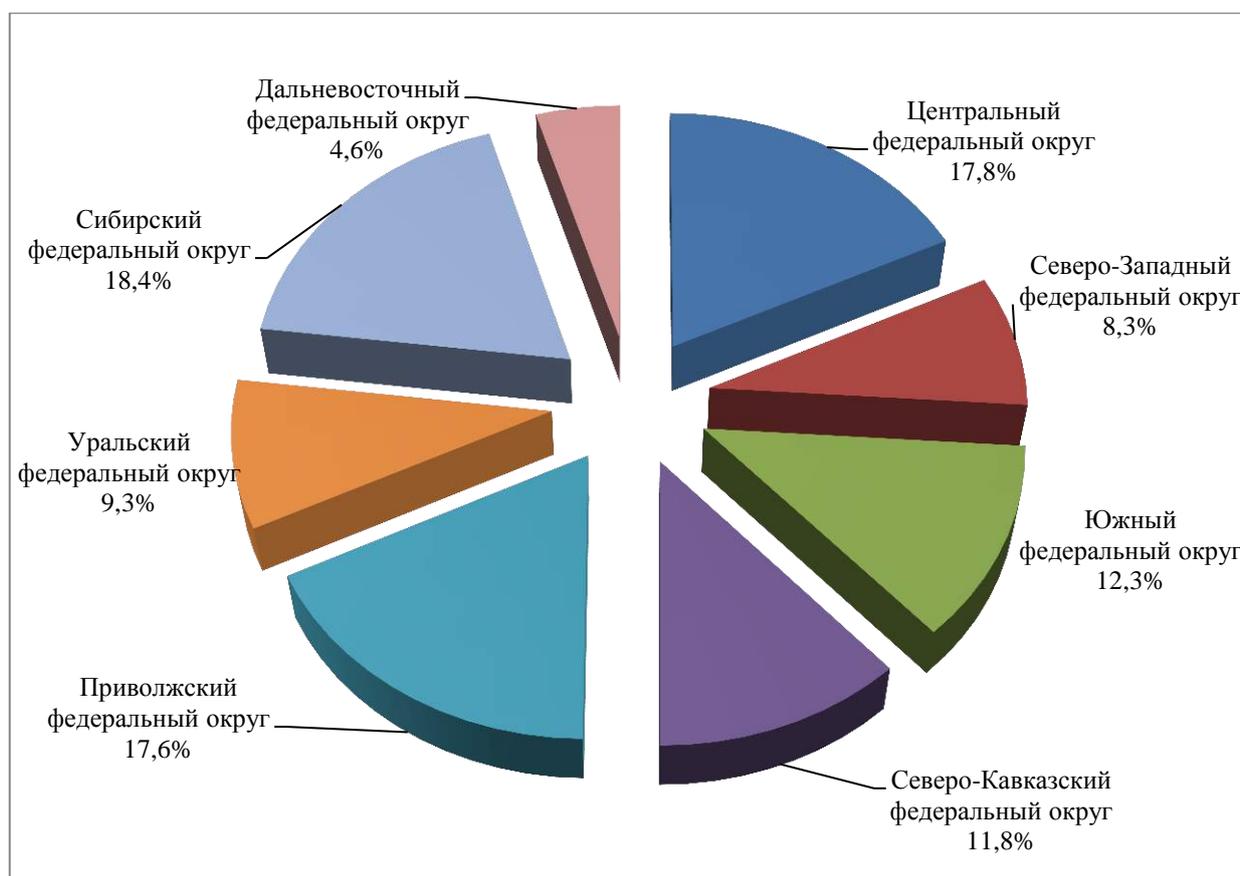


Рис. 3. Структура численности безработных в 2016 г. по федеральным округам [4]

Как видим из таблицы 2 и рисунка 3, безработное население Российской Федерации распределено территориально неравномерно. Наибольшую численность безработного населения страны имеют три округа: Центральный, Приволжский и Сибирский. На их долю в 2016 г. приходилось соответственно 17,8%, 17,6% и 18,4%, что суммарно составляло более половины всех безработных страны.

Другими словами, в современной ситуации необходимо переосмысление роли государства применительно к рынку труда, формирование и оптимизация соответствующих институтов и механизмов для его регулирования.

Список литературы

1. Берлин Л.В., Вукович Г.Г. Региональные аспекты управления трудом // Экономика устойчивого развития. – 2016. – № 11. – С. 44.
2. Чудина Т. О средней зарплате и децильном коэффициенте // Практический маркетинг. – 2016. – № 12. – С. 112.
3. Официальный сайт Информационного агентства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://tass.ru/> (дата обращения: 26.05.2018).
4. Уровень занятости и безработицы в РФ. [Электронный ресурс]. – Справочно-информационный интернет-портал ГКС.РУ. Режим доступа: www.gks.ru. (дата обращения: 26.05.2018).
5. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения/ под редакцией В. Гимпельсона, Р. Капелюшников, С. Рощина – М. - 2017.
6. Цхададзе Н.В. Социально-экономические последствия развития неформальной занятости в России // ж. «Вестник Тверского государственного университета, Серия «Экономика и управление», № 4, 2015 г. – С.102-112.
7. Цхададзе Н.В. Последствия расширения неформального сектора в экономике // «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социально-экономического развития». Сборник статей международной научно-практической конференции. / под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой – Краснодар: ЮИМ, 2015. – С.235-240.

8. Цхададзе Н.В., Богатская К.А. Миграция рабочей силы и ее влияние на воспроизводственные процессы // «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития» в 80-летию выхода в свет книги Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег». Сборник докладов III Международной научной конференции, г. Москва, 2016 – С.278-283.
9. Феномен рыночного хозяйства: векторы и особенности эволюции. Монография. / Под ред. Сидорова В.А., Ядгарова Я.С., Чапли В.В.- LSP 2017. -620 с.
10. Федеральная служба государственной статистики. - www.gks.ru
11. Центр стратегических разработок. - www.csr.ru

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА РОСТ ТЕРРОРИЗМА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Абдусаламова М.М., Казиханова А.И.

Дагестанский Государственный Университет, г. Махачкала

Аннотация: в статье рассматриваются понятие, сущность и проблемы, касающиеся религиозно-политического и остальных видов терроризма, как глобальной проблемы современного мира.

Ключевые слова: международный терроризм, виды терроризма, религиозно-политический экстремизм.

Терроризм во всех его формах и проявлениях, благодаря своей бесчеловечности и жестокости превратился в одну из самых острых и актуальных проблем глобальной значимости. Все проявления терроризма влекут за собой огромные человеческие жертвы, уничтожают все духовные, материальные, культурные ценности, которые нельзя воссоздавать на протяжении веков. Есть много проявлений терроризма, но самой важной проблемой человечества сегодня является религиозный экстремизм[1].

Международный терроризм - главная проблема всего мира. На сегодняшний день самой мощной и активной террористической организацией является Дайуш (IGIL). По сути, терроризм является актом насилия для удовлетворения своих потребностей и целей. Таким образом, проблема международного терроризма представляет реальную планетарную угрозу для мирового сообщества. Эта проблема имеет свою специфику, которая отличает ее от других универсальных человеческих трудностей.

Однако проблема терроризма тесно связана с большинством глобальных проблем современных международных отношений. Эта проблема также затронула Республику Дагестан.

Экстремизм, как известно, обычно характеризуется как приверженность крайним взглядам и действиям, которые радикально отрицают существующие нормы и правила в обществе. Экстремизм, проявляющийся в политической сфере общества, называется политическим экстремизмом, экстремизм проявляется в религиозной сфере, называемой религиозным экстремизмом. В последние десятилетия экстремистские явления, имеющие связи с религиозными постулатами, набирают обороты, но происходят в политической сфере общества и не могут быть охвачены понятием «религиозный экстремизм»[2].

Изменение государственной системы или насильственный захват власти, нарушение суверенитета и территориальной целостности государства, разжигание религиозной вражды и ненависти для этой цели. Подобно этнонационалистическому экстремизму, религиозный и политический экстремизм - это своего рода политический экстремизм. Его характерные черты отличаются от других видов экстремизма. Религиозный и политический экстремизм - это деятельность, направленная на насильственное изменение государственной системы или насильственный захват власти, нарушение суверенитета и территориальной целостности государства. Стремление к политическим целям позволяет отличать религиозно-политический экстремизм от религиозного экстремизма. Согласно названной функции, она также отличается от экономического, экологического и духовного экстремизма. Религиозно-политический

экстремизм - это своего рода незаконная политическая деятельность, мотивированная или замаскированная религиозными постулатами или лозунгами.

Исходя из этого, он отличается от этнонационалистических, экологических и других видов экстремизма, в которых существует другая мотивация. Преобладание силовых методов борьбы за достижение своих целей является характерной чертой религиозного и политического экстремизма. Религиозно-политический экстремизм можно отличить от религиозного, экономического, духовного и экологического экстремизма.

О религиозном и политическом экстремизме на Северном Кавказе и особенно в Дагестане за последние 20 лет написано и много сказано. В Дагестане наблюдалась особая деятельность религиозного экстремизма. Чтобы вести эффективную борьбу с экстремизмом и терроризмом, необходимо иметь информацию о степени влияния ваххабитской идеологии на сознание и поведение населения республики. Имеются противоречивые данные о количестве людей, вовлеченных в террористические группы и организации. Исламские организации стран Ближнего Востока и Персидского залива для тех, кто решил стать ваххабитами каждому новому члену джамаата выдают сумму начальную 500-800 долларов, а затем 300 долларов в месяц. Само распространение ваххабизма на Северном Кавказе является своего рода восстанием против Тариката (традиционного ислама), который в прошлом поддерживал советский режим и в настоящее время поддерживает рыночные отношения. Конечная цель для них - построить шариатское государство. Анализ существующей литературы по религиозному и политическому экстремизму показывает, что информация о численности, возрасте и составе этого религиозно-политического движения очень противоречива и ограничена[3].

В основном, проблемами религиозного фундаментализма и экстремизма занимается начальник отдела социологии Института истории археологии и этнографии З.М. Абдулагатов, он приходит к выводу, что религиозный экстремизм в Дагестане – это, прежде всего, молодежный экстремизм. По результатам опроса, около 25,5% не считают ваххабизм экстремистским.

Следует подчеркнуть, что высокая степень фундаментализма вовсе не указывает на экстремистские предпочтения верующих. Такие они могут стать в определенных кризисных, социально-экономических, социальных и политических условиях, которые становятся благодатной почвой для формирования протестного поведения. Деструктивные процессы на Северном Кавказе, отражающие на местном уровне противоречия глобализующегося мира, сложность социально-экономического и политического развития региона, богатого энергетическими ресурсами и занимающего исключительно стратегическое положение, превращают его в арену глобальной конкуренции, которая требует активной и значимой политики России выйти из кризиса и обеспечить безопасность этого важного сегмента государства для национальных интересов.

Каждая из кавказских республик, преследуя свою внешнюю политику, часто меняет вектор направления, Россия должна быть готова изменить эти направления, поддерживать определенный баланс сил как в военном, так и в экономическом плане. Без твердых позиций на его южных границах говорить о любых маневрах на кавказском фланге не подходит. Это ясно понимают противники России, заинтересованные в ослаблении своих позиций в кавказском секторе, и главная задача для них - взорвать Северный Кавказ[4].

На сегодняшний день Северный Кавказ находится в очень сложной ситуации и, прежде всего, это социальные проблемы региона. Отсутствие долгосрочной программы развития региона, социального неравенства, коррупции. В вопросе коррупции федеральное руководство в свое время допустило серьезное упущение, что привело к обострению криминальной ситуации в Дагестане и Ингушетии. Одной из основных причин является неурегулированный социальный спектр ряда ключевых проблем. Ставя задачу социальной сферы на государственный аппарат субъектов, федеральное руководство столкнулось с проблемой открытого сопротивления бандгрупп. «Главная опасность для целостности и безопасности государства», - пишет исследователь В.В. Черноус, - отсутствие согласованной кавказской и национальной политики российских властей, абсурдные методы ее реализации на Северном Кавказе игнорирование стратегических национальных и геополитических интересов в целом и на Ближнем Востоке, включая средиземноморье.

В ближайшем будущем необходимо принять ряд комплексных мер по улучшению социальных условий и что эти меры не фрагментарны, а представляют собой систему для вывода региона на самый высокий уровень экономического развития[5]. Примером такой политики вполне можно назвать политику президента Кадырова, который за короткое время добился ощутимых результатов, благодаря тесной связи с

федеральным центром, более точному контролю над государственным аппаратом и контролю над оборотом федеральных средств на земле. Взятие ответственности непосредственно на чиновника, с учетом специфики национальных традиций.

¹ Арестов В.Н. Религиозный экстремизм: содержание, причины и формы проявления, пути преодоления /В.Н. Арестов – Харьков: Вища школа, 2013. – 148 с.

² Арухов З.С. Экстремизм в современном исламе: Очерки теории и практики /З.С. Арухов – Махачкала: Агенство «Кавказ». Ред. аналитической информации, 2014. – 163с. – (Министерство по национальной политике, информации и внешним связям РД. Координационный Центр информационного обеспечения).

³ Курбанов Х.Т. Религиозно-политический экстремизм на северо-восточном Кавказе: идеология и практика (на материалах Республики Дагестан) /Отв. ред. И.П. Добаев /Х.Т. Курбанов. – Ростов на/Д: Издательство СКНЦ ВШ, 2016. – 156 с.

⁴ Религиозно-политический экстремизм: сущность, причины, формы проявления, пути преодоления / под общ. ред. М. Я. Яхьяева. – М.: Парнас, 2011. – 296 с.

⁵ Религиозно-политический экстремизм: Учебное пособие /Под ред. М.Я. Яхьяева. – Махачкала: Изд-во ДГУ, 2012. – 384 с.

Список литературы

1. Арестов В.Н. Религиозный экстремизм: содержание, причины и формы проявления, пути преодоления /В.Н. Арестов – Харьков: Вища школа, 2013. – 148 с.
2. Арухов З.С. Экстремизм в современном исламе: Очерки теории и практики /З.С. Арухов – Махачкала: Агенство «Кавказ». Ред. аналитической информации, 2014. – 163с. – (Министерство по национальной политике, информации и внешним связям РД. Координационный Центр информационного обеспечения).
3. Курбанов Х.Т. Религиозно-политический экстремизм на северо-восточном Кавказе: идеология и практика (на материалах Республики Дагестан) /Отв. ред. И.П. Добаев /Х.Т. Курбанов. – Ростов на/Д: Издательство СКНЦ ВШ, 2016. – 156 с.
4. Религиозно-политический экстремизм: сущность, причины, формы проявления, пути преодоления / под общ. ред. М. Я. Яхьяева. – М.: Парнас, 2011. – 296 с.
5. Религиозно-политический экстремизм: Учебное пособие /Под ред. М.Я. Яхьяева. – Махачкала: Изд-во ДГУ, 2012. – 384 с.

НАПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Сутбаева Р.О., Жубаев С.Д.

(Сутбаева Р.О., докторант университета Туран, г. Астана;
Жубаев С.Д., к.э.н., Казахский университет технологии и бизнеса, г. Астана)

Резюме:

В статье рассматриваются проблемы социальной защиты и социального страхования населения в Республике Казахстан за последние годы. Анализировано влияние роста экономического развития страны и исполнение постановлений на показатели социальной защиты населения. Таким образом, доказано, что высокие показатели экономического развития и результаты правильного проведения социальной политики привели к росту основных показателей уровня жизни населения.

Основные слова: социальная защита, социальное обеспечения, экономическое развития, социальная помощь, рост численности населения.

The article deals with the problems of social protection and social insurance of the population in the Republic of Kazakhstan in recent years. The influence of growth of economic development of the country and execution of resolutions on indicators of social protection of the population is analyzed. Thus, it is proved that the

level of economic development and the results of the proper conduct of social policy has led to the growth of the main indicators of the standard of living of the population.

Main words: social protection, social security, economic development, social assistance, population growth.

Необходимым условием сохранения социальной стабильности в стране, является социальная защищенность населения, и их уверенность в будущее своих детей и внуков. Социальная защищенность обусловлена, в основном, реальным повышением доходов населения. В свою очередь, фундаментом повышения доходов населения является экономический рост страны.

В то же время, известно, что реальное влияние повышения доходов на повышение качества жизни населения зависит не только от его величины, но и от справедливого распределения и использования результатов стабильного экономического роста. Проблема социального развития страны охватывает широкий диапазон вопросов - от первичного распределения, обусловленного структурой собственности, до систем социальной защиты, характеризующих перераспределительную политику государства. Именно перераспределение государственных средств определяет конечную сумму дохода, которая может быть направлена на использование в социальной сфере.

Основные показатели, отражающие уровень жизни населения Республики Казахстан, демонстрирует в целом стабильную положительную динамику (таблица 1).

Таблица 1 Уровень жизни населения Республики Казахстан за 2010 – 2017 годы

Показатели	2010	2015	2016	2017	2018 прогноз
Среднедушевые номинальные денежные доходы населения, тыс. тенге	39,1	67,2	70,3	75,8	79,7
долларов США	264,8	303,6	210,3	233,5	340,2
индекс номинальных денежных доходов, в процентах к предыдущему году	113,8	108,1	107,4	104,4	103,5
индекс номинальных денежных доходов, в процентах к 1995 г.	2266,9	3911,8	4279,7	4425,5	4602,5
Индекс реальных денежных доходов, в процентах к предыдущему году	106,3	101,4	95,5	103,5	103,2
Доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, в процентах	6,5	2,7	2,5	2,5	2,5
Величина прожиточного минимума, тенге	13 487	19 647	21 612	24 459	28 284
долларов США	91,53	88,61	63,16	75,3	85,7

Источник: Таблица составлена авторами на основе данных статистического Комитета МЭ РК.

Показатели среднедушевых номинальных денежных доходов населения Казахстана, рассчитанные в национальной валюте, растут на протяжении всего рассматриваемого периода. Индекс реальных денежных доходов, рассчитанный с учётом индекса потребительских цен, изменяются схожим образом. Хорошо иллюстрируют данную тенденцию и показатель доли населения с доходами ниже уровня прожиточного минимума: если до середины 2000-х годов его значение стабильно превышало 30%, то начиная с 2006 года оно начало стремительно падать, достигнув в 2015 - 2017 гг. абсолютного минимума в 2,7%. При этом величина прожиточного минимума в национальной валюте продолжает расти, достигнув в 2018 году до 28 284 тенге.

В результате принимаемых мер по улучшению медицинского обслуживания и внедрения Программы здорового образа жизни на всех регионах Республики Казахстан, продолжительность жизни в 2016 году составила 72 года, что на 6 лет больше, чем в 2006 году. (Таблица 2).

Таблица 2 Социально-демографические показатели Республики Казахстан за 2010-2016 годы

Показатели	2010	2015	2016	2017
1.Общий коэффициент рождаемости (на 1000 человек)	22,54	22,66	23,03	23,1
2.Общий коэффициент смертности (на 1000 человек)	8,97	7,48	7,44	7,31
3.Коэффициент младенческой смертности (на 1000 родившихся)	16,58	9,34	8,6	8,05

4. Коэффициент материнской смертности (на 100 000 родившихся)	22,70	12,50	12,7	7,46
5. Естественный прирост населения, тыс. чел. на 1000 человек	221,6	266,4	277,6	231,4
	13,57	15,18	15,59	14,25

Источник: Источник: Таблица составлена авторами на основе данных статистического Комитета МЭ РК.

В республике снизились и показатели материнской смертности. По данным Комитета по статистике, показатель материнской смертности в 2017 году составил 7,46 случая на 100 000 родов, тогда как в 2010 году он был равен 22,7 случая на 100 000 родов. Наблюдается положительная динамика по детской смертности. В 2017 году данный показатель составил 8,05 случая на 1000 родившихся, что в два раза меньше по сравнению с 2010 годом.

Социальная защита населения является неотъемлемой функцией каждого государства. Основные приоритеты социального развития Казахстана, в начальные годы независимости, были направлены на построение социально ориентированной экономики. Но, реформирование экономики на основе либерализации всех сторон общественной жизни привело к обострению ситуации в социальной сфере и, прежде всего, по линии социальной защиты населения. Поэтому, перед руководством страны стояла задача построения надежной системы социальной защиты, которая должна была поддерживать социальную стабильность в обществе, способствовать сохранению его устойчивости в периоды ускоренного развития или трансформации от одной системы к другой.

Объем социального обеспечения в решающей степени зависит от эффективности экономики страны. В экономически слабых странах система социальной защиты в состоянии обеспечить лишь относительно низкий уровень социальных гарантий. С ростом экономики становится возможным расширить и систему государственного социального обеспечения в трех направлениях: расширение сферы социального обеспечения; расширение состава социально защищенных групп; увеличение количества и повышение уровня услуг социального обеспечения.

В Казахстане обеспечение социальной защиты населения ставит целью предоставление следующих гарантированных услуг социального назначения;

- Социальная поддержка семей с детьми,
- Социальное обеспечение и социальное страхование,
- Социальная помощь.

1. Социальная поддержка семей с детьми.

В рамках реализации Плана нации Казахстана - 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ, принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социальной защиты населения» от 28.10.2015г. (84- шаг), в соответствии с которым изменится идеология оказания адресной социальной помощи. С 1 января 2018 года введено единое пособие – адресная социальная помощь нового формата, которое объединит в себе три существующие социальные выплаты для малообеспеченных семей – это спец госпособие семьям, имеющим четырех и более детей, пособие на детей до 18 лет и адресную социальную помощь (АСП).

АСП нового формата будет предоставляться семьям с доходами ниже 50% от величины прожиточного минимума в виде безусловной и обусловленной денежной помощи, с учетом наличия в семье трудоспособных членов семьи, а также при условии обязательного участия последних в мерах содействия занятости. Это позволит укрепить экономическую самостоятельность и личную мотивацию граждан для выхода из трудной жизненной ситуации.

В соответствии с существующим законодательством была оказана государственная поддержка семьям, имеющим детей, в 2016 году,

- пособие на рождение ребенка получили 438,1 тыс. человек (что на 9,8 % больше 2015 года) на сумму 32,3 млрд. тенге, на 1 июня 2017 года – 122,8 тыс. человек (что меньше на 23,1 % аналогичного периода прошлого года) на сумму 9,8 млрд. тенге;

- пособием по уходу за ребенком до достижения им одного года охвачено в среднем 143,3 тыс. человек (что больше на 0,7 % аналогичного периода 2015 года) на сумму 30,9 млрд. тенге, на 1 июня 2017

года - в среднем 148,4 тыс. человек (что больше на 6,1 % аналогичного периода прошлого года) на сумму 13,4 млрд. тенге;

- пособие лицу, воспитывающему ребенка-инвалида, получили в среднем 73,4 тыс. человек, на общую сумму 21,7 млрд. тенге, на 1 июня 2017 года - в среднем 76,1 тыс. человек, на общую сумму 9,9 млрд. тенге;

-пособием на детей до 18 лет из малообеспеченных семей охвачено 576,1 тыс. детей, при этом сумма назначений составила 11,3 млрд. тенге, на 1 мая 2017 года - 450,9 тыс. детей, что меньше в сравнении с ситуацией на 1 мая 2016 года на 6,4 %, при этом сумма назначений составила 3 514,1 млн. тенге.

За 2016 год социальные выплаты из ГФСС на случай потери дохода, в связи с уходом за ребенком по достижении им возраста одного года, выплачены на сумму 69 млрд. тенге 211,5 тыс. получателям; за 5 месяцев 2017 года выплачено 28,7 млрд. тенге, в мае число получателей составило более 197 тысяч. На социальные выплаты на случай утраты дохода в связи с беременностью и родами, с усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка (детей) из ГФСС направлено более 56,5 млрд. тенге, за 5 месяцев 2017 года 25,9 млрд. тенге.

Принимаемые комплексные меры благоприятно отразились на демографической ситуации в стране, которая подтверждается ежегодным ростом числа родившихся. Так, если в 2003 году в стране родилось 248 тыс. детей, то в 2016 году 400,2 тыс. детей.

Во исполнение поручения Главы государства с 1 июля 2017 года размер единовременного пособия на рождение ребенка повысился на 20 %. Таким образом, его размер составил 86222 тенге, а при рождении в семье четвертого и более ребенка -142947 тенге.

2. Социальное обеспечение и социальное страхование.

В настоящее время в стране функционирует многоуровневая модель системы социального обеспечения, соответствующая принципам рыночной экономики и предусматривающая распределение ответственности за социальное обеспечение между государством, работодателем и работником на базовом, обязательном солидарном и добровольном уровнях.

Новая пенсионная система предполагает, что при выходе на пенсию плательщик пенсионных взносов может накопить средства для своего пенсионного обеспечения в размерах, значительно превышающих сумму страховых взносов. В 1998 году начала действовать в республике новая система пенсионного обеспечения.

В соответствии с Концепцией дальнейшей модернизации пенсионной системы Республики Казахстан до 2030 года (далее – Концепция) для поддержания размеров солидарных пенсий на приемлемом уровне их размеры ежегодно индексируются с опережением уровня инфляции на два процента.

В этой связи, с 1 января 2016 года в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан от 10 декабря 2015 года № 985 «О повышении размеров пенсионных выплат из уполномоченной организации и пенсионных выплат за выслугу лет с 1 января 2016 года» размеры пенсионных выплат повышены на 9 %.

В результате повышения, в 2016 году размер базовой пенсионной выплаты составил 11 965 тенге, с ее учетом минимальный размер пенсионной выплаты составил - 37 789 тенге, максимальный размер – 77 186 тенге, средний размер составил – 55 117 тенге. Такие пенсионные выплаты получают более 2 млн. человек, в 2016 году на эти цели было направлено из республиканского бюджета 1,3 трлн. тенге.

Особенностями сегодняшнего этапа развития пенсионной системы является также принятие дополнительных мер, направленных на обеспечение адекватных пенсионных выплат в связи со сворачиванием солидарной пенсии.

Так, одним из концептуальных изменений является введение критерия для назначения базовой пенсии. С 1 июля 2018 года базовая пенсия будет назначаться в зависимости от стажа участия в пенсионной системе и только при достижении общеустановленного пенсионного возраста (58-63/63).

Ее размер при стаже участия в пенсионной системе 10 и менее лет либо его отсутствии будет равен 54% от величины прожиточного минимума, за каждый год сверх 10 лет ее размер будет увеличиваться на 2% и при стаже 33 и более лет она будет равна величине прожиточного минимума.

Таким образом, в среднесрочной перспективе данная мера позволит сохранить уровень коэффициента замещения – 40%, а также заложит основу и будет стимулировать граждан к регулярному участию в накопительной пенсионной системе.

С 1 января 2017 года, в соответствии законом о республиканском бюджете на 2017 - 2019 годы, размеры пенсионных выплат по возрасту и за выслугу лет повышены на 9 %. С 1 июля 2017 года

произведена повышение их еще на 11%, а базовую пенсию – на 13%. В результате, обеспечен рост пенсии до 20 процентов по отношению к 2016 году. Таким образом, в 2017 году, размер базовой пенсионной выплаты составил 12 802 тенге, средний размер пенсионных выплат с ее учетом – 59 554 тенге.

Численность получателей государственных социальных пособий (ГСП) на 1 января 2017 года составляла 692,1 тыс. человек, в том числе инвалидов – 517,6 тыс. чел., получателей по случаю потери кормильца – 171,1 тыс. чел, по возрасту – 3,4 тыс. чел. Их средние размеры сложились: 30 374 тенге, 27 506 тенге и 11 887 тенге, соответственно.

3. Социальная помощь.

Переход республики на рыночные отношения сделал необходимым уход от всеобщего благоденствия государственного распределителя. Если раньше, традиционно, важными факторами были дотации и контроль за ценами на основные виды товаров и услуг, значительные средства из бюджета расходовались на общественный транспорт и дотацию на производство хлебопродуктов, то теперь государство полностью ликвидировало дотации. Вопросы улучшения уровня жизни населения осуществляется путем социальной защиты населения с высокой степенью адресности. Социальная помощь оказывается только тем, кто по объективным причинам не может обеспечить себя и свою семью.

Для поддержки малообеспеченных семей, на 1 января 2017 года:

- адресная социальная помощь (далее – АСП) назначена 28,8 тыс. чел., что меньше на 24,7 % (в сравнении с ситуацией на 1.01.2016г.), при этом сумма назначений составила 842,3 млн. тенге или уменьшилась на 15,8% (в сравнении с 2015 годом).

На 1 мая 2017 года адресная социальная помощь (далее – АСП) назначена 17,7 тыс. чел., что меньше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 20,6 %, при этом сумма назначений – 236,6 млн. тенге (в сравнении с 2016 годом уменьшилась на 14,3 %). Средний размер АСП за указанный период составил – 3 336,8 тенге, что больше на 8 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

- жилищная помощь была оказана 97,1 тыс. семьям, на сумму 2,4 млрд. тенге (в сравнении с 2015 годом сумма уменьшилась на 1,1 %), на 1 апреля 2017 года - оказана 55,9 тыс. семьям, на сумму 914,5 млн. тенге (в сравнении с аналогичным периодом 2016 года увеличилась на 1,4 %). Средний размер жилищной помощи в 2016 году составил 2 083,1 тенге, на 1 апреля 2017 года - 5 452,8 тенге, что больше на 7,6 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Годы независимости оказались для Казахстана как важной исторической вехой для строительства независимого суверенного государства, так и периодом трудного и неоднозначного поиска новых форм социально – экономического и политического развития, оптимальных путей вхождения в мировое сообщество. Появилась необходимость решать вопросы, связанные с предложением рабочей силы, ее квалификационными характеристиками, уровнем занятости населения, социальной защищенности, демографической ситуацией, репродуктивным поведением населения. Проблема выработки новой социально – культурной политики государства стала одним из актуальных задач. Необходимо было достигнуть определенного уровня равновесия в во всех сферах общественной жизни, разрешить социальные противоречия, сохранить или восстановить баланс стратегических и тактических общественных противоречий.

Несмотря на экономические сложности в кризисные, 2014-15 годы в республике велись активные поиски борьбы с безработицей, проведения реформ пенсионного обеспечения и здравоохранения, сфер образования и культуры. Поэтому дальнейшее совершенствование социально – культурной политики остается важнейшей и актуальной задачей государства.

В Конституции Казахстана заложена основа для построения социального государства. Построение же государства, которое могло бы быть с полным на то основанием названо социальным, - задача, не решаемая в один день. Переход от страны «развитого социализма» с низким уровнем жизни населения к богатому и процветающему социальному государству очень сложен. Но, Казахстан все увереннее движется вперед, выбирая свой собственный путь экономического и социального развития.

Список литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 27.01.2012 г. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана».
2. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 31 января 2017 г. «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность».

3. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2016-2020 годы и . Одобрено на заседании ПБК от «29» августа 2015 года, протокол №35
4. Казахстанский институт стратегических исследований. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kisi.kz>
5. Орманбаев А.Ж. Реализация экономической политики Казахстана (теория и практика) Электронный ресурс. Режим доступа: <http://articlekz.com/article/8022> Последняя дата обращения 12.03.2017
6. Официальный сайт Всемирного банка. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.Data.worldbank.org> Последняя дата обращения 25.04.2017.

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ОБСЛУЖИВАНИЯ В ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОСНОВАННЫЙ НА ПРИМЕНЕНИИ ИНСТРУМЕНТОВ TQM (TOTAL QUALITY MANAGEMENT)

Агибалова Е.Н., Гаджикурбанова К.А.

Кабардино-Балкарский Государственный Университет им. Х.М. Бербекова, КБР, г. Нальчик

Одной из основных стратегических задач любого предприятия, оказывающего услуги, является разработка услуги и системы ее предоставления. Для ее решения принимаются принципы и инструментарию концепции TQM .

За многие годы был разработан ряд простых, но очень эффективных графических инструментов для анализа качества в производстве. С большим успехом эти инструменты можно применять и к качеству услуг. Выделяют 7 таких инструментов, которые иногда также называют «великолепной семеркой»: гистограммы, блок-схемы, контрольный листок, диаграмма Парето, диаграмма рассеивания, график причинной зависимости, контрольная карта [1].

Был проведен анализ качества обслуживания в отеле «Гранд Кавказ», а также изучена система обслуживания клиентов в прямом конкуренте – спа-отеле «Синдика». Начат был анализ со сбора информации о гостиничных предприятиях: о предоставляемых услугах; об оборудовании, используемом для предоставления этих услуг; об обслуживающем персонале; о потребителях услуг. Были изучены организационная структура управления предприятиями; документация гостиниц по организации обслуживания клиентов; помещения гостиниц (жилая часть, хозяйственная и техническая); этапы обслуживания по каждой службе; жалобы, рекламации клиентов.

В результате ознакомления с предприятием «Синдика» было выявлено наибольшее недовольство клиентов по обслуживанию в ресторане гостиницы. По обслуживанию в отеле «Гранд Кавказ» нареканий со стороны клиентов выявлено не было. На следующем этапе анализа были проведены маркетинговые исследования удовлетворенности и ожиданий клиентов. Была разработана анкета, главным образом, отражающая недовольства клиентов услугами, предоставляемыми рестораном в отеле «Синдика». Также были взяты за основу пять критериев, разработанных Зейтамлем, Парасураманом и Берри, с помощью которых потребители судят об услугах – параметры оценки работы служб отеля: надежность, отзывчивость, безопасность, взаимопонимание с клиентом и очевидность. Гость отеля должен был оценить по пятибалльной шкале по данным параметрам работу каждой службы отеля, услугами которой он воспользовался, а также отметить, какой из параметров для него является наиболее важным, какой стоит на втором... пятом месте по значимости. Также в анкете представлен ряд услуг, оказываемых различными службами отеля, для оценки качества предоставления именно этих услуг.

В результате анкетирования была выявлена закономерность, связанная с жалобами на обслуживание в ресторане отеля «Синдика». Наибольшее число претензий предъявляется к длительности обслуживания. Отмечены жалобы о плохом качестве работы сотовой сети, в частности, сети МТС на территории гостиницы. Гости не были должным образом проинформированы о наличии оборудованного кабинета с выходом в сеть Интернет, соответственно, о возможности воспользоваться данной услугой. Были

высказаны претензии и по поводу удобства обстановки в номере, в частности: телевизор плохо показывает; недостаточное количество каналов; нет бесплатной питьевой воды на 5 этаже; плохие холодильники на 5 этаже; нет дополнительных подушек и одеял в номере.

Несколько гостей отеля «Гранд Кавказ» сделали замечание о двухчасовом перебое работы сети Wi-Fi. Положительные отзывы поступили касательно уборки номеров, обслуживанию в ресторане, вежливости и профессионализму работников ресепшн. На вопрос «Какие услуги Вы хотели бы получать (помимо имеющихся в отеле), проживая в гостинице» клиенты ответили: выход в сеть Интернет в каждом номере, получать свежую прессу по утрам, список дополнительных услуг в холле, салон красоты, мини-бар в стандартный номер (в обоих отелях). Исходя из данных, полученных из проведенного анкетирования, была проведена оценка качества обслуживания по вышеперечисленным показателям, выявлены критерии оценки качества со стороны клиента (см. Таблица 1).

Таблица 1 – Оценочные показатели качества обслуживания

Показатели	Значимость	a_i	b_i	оценка
в отеле «Гранд Кавказ»				
Надежность	1	0,30	3,83	1,149
Отзывчивость	2	0,25	4	1
Безопасность	3	0,25	4	1
Взаимопонимание с клиентом	4	0,1	3,97	0,397
Очевидность	4	0,1	4,03	0,403
Итого		1		3,949
в спа-отеле «Синдика»				
Надежность	1	0,35	4,56	1,596
Отзывчивость	2	0,25	4,76	1,19
Безопасность	3	0,2	4,83	0,966
Взаимопонимание с клиентом	4	0,1	4,8	0,48
Очевидность	4	0,1	4,73	0,473
Итого		1		4,705

[2, цифровые значения показателей авторские]

В первой графе приведены оценочные показатели, во второй графе отражена значимость каждого показателя для клиентов, т.е. то, что клиент хотел бы получать в любом гостиничном предприятии. «1» означает самый важный показатель с точки зрения клиента и его потребностей, «2» - также высоко значим, но уже не так, как первый показатель и т.д.

$$K_{\text{обслуж}} = \sum a_i * b_i$$

где a_i – субъективные данные, выраженные в баллах, полученные на основе значимости того или иного оценочного показателя;

b_i – данные, полученные из сводной ведомости проведенного анкетирования), выраженные в баллах, т.е. данные, отражающие ситуацию, сложившуюся на конкретном предприятии.

Надежность (балл) = сумма всех оценок, выставленных ресепшн, ресторану, бару и конгресс-центру / количество оценок [2].

Таблица 2 – Цифровые значения показателей, используемых для Таблицы 1

Отель «Гранд Кавказ»	Спа-отель «Синдика»
Надежность: $115:30 = 3,83$	Надежность: $137:30 = 4,56$
Отзывчивость: $120:30 = 4$	Отзывчивость: $143:30 = 4,76$
Безопасность: $120:30 = 4$	Безопасность: $145:30 = 4,83$
Взаимопонимание с клиентом: $119:30 = 3,97$	Взаимопонимание с клиентом: $144:30 = 4,8$
Очевидность: $121:30 = 4,03$	Очевидность: $142:30 = 4,73$
Следовательно, $K_{\text{обслуж}} = \sum a_i * b_i = 3,949$	Следовательно, $K_{\text{обслуж}} = \sum a_i * b_i = 4,705$

[авторская]

Было опрошено по 30 человек в каждом отеле, чтобы определить наиболее важные, с точки зрения клиента, критерии оценки качества. Был получен следующий результат: надежность – 50%, отзывчивость – 20%, безопасность – 20%, взаимопонимание с покупателем – 5% и очевидность – 5%. Затем клиенты оценили по этим же параметрам гостиницу, в которой они обслуживались. Т.е. наиболее важным критерием качества услуги для клиентов является надежность. Это также показывает, где находится слабое место гостиничного предприятия. Совершенно ясно, что качество обслуживания достигнет своего наивысшего уровня, если: совпадают ожидания всех сторон, причастных к процессу обслуживания, - потребителя, персонала, руководителей и владельцев предприятия; персонал обеспечивает исполнение и безупречную повторяемость (однородность) оказываемых услуг в полном соответствии с совпавшими ожиданиями [3].

Следующей ступенью было выяснение наличия и изучение существующей на предприятиях программы повышения квалификации кадров. В отеле «Гранд Кавказ» сотрудники регулярно проходят дистанционное обучение по программам повышения кадров Федерального агентства по туризму, посещают всевозможные мастер-классы, семинары, воркшопы. Руководство «Гранд Кавказ» уделяет должное внимание и обучению новых кадров, и совершенствованию навыков и умений сотрудников со стажем работы на данном предприятии, а также поддерживает рабочую дисциплину в коллективе.

В спа-отеле «Синдика» такой программы просто нет, также отсутствует программа повышения качества обслуживания, т.е. нет определенной четкой системы, с помощью которой можно проводить сравнительные анализы работы каждой службы гостиницы с целью выявления недостатков в обслуживании, путей их устранения и предупреждения. Организация не занимается образовательной работой с целью расширения и углубления квалификации кадров. При этом неизбежно появляются проблемы с качеством обслуживания.

При получении данных анкетирования и попытке внедрения инструментов TQM в магистерской выпускной работе, был сделан вывод о возможности применения 6 из 7 возможных инструментов TQM касаясь сферы услуг (за исключением гистограммы). В любом случае и отелю «Гранд Кавказ», и спа-отелю «Синдика» для повышения качества обслуживания и разработки системы анализа качества обслуживания на предприятии целесообразно попробовать внедрить инструменты TQM.

Список литературы

1. Тебекин А., Тебекин П. Управление качеством. Учеб. пособие / А. Тебекин, П. Тебекин. – М.: Юрайт, 2016.
2. Хаксевер, Кенгиз. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика/Кенгиз Хаксевер, Барри Рендер, Роберта С.Рассел, Роберт Г. Мердик. – 2-е международное издание. – Спб, 2002.
3. Фрейдина Е.В. Управление качеством. Учеб. пособие / Е.В. Фрейдина – И.: Омега-Л, 2013.

УДК 658.562.64

К ВОПРОСУ О КАЧЕСТВЕ УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Дымный С.С.

Московский государственный университет геодезии и картографии

Краткая аннотация. В статье рассмотрены принципы к определению бюджетной эффективности и результативности, определяющие целевые показатели качества управления бюджетными средствами в организациях, сформирован состав показателей качества управления и дано его векторное представление.

Ключевые слова. Качество управления, бюджетные средства, эффективность, результативность.

В условиях экономической нестабильности и финансовых кризисов актуальность вопросов эффективности и результативности использования бюджетных средств особенно высока, что определяет необходимость теоретической разработки путей решения проблем в этой области. Положения по качеству управления бюджетными средствами организаций требуют комплексного подхода с использованием фундаментальных понятий многих научных направлений, а именно: Всеобщего менеджмента качества,

государственного и муниципального управления, теории экономической эффективности, управления финансами и других.

Управление бюджетными средствами определяется как целенаправленный процесс, связанный с формированием и использованием финансовых ресурсов, которые аккумулированы в бюджетной системе всех уровней. Главенствующий принцип бюджетной системы РФ, зафиксированный в Бюджетном Кодексе [1], состоит в достижении результативности и эффективности расходования бюджетных средств. В 34 статье Бюджетного Кодекса указывается, что участники бюджетного процесса в рамках предоставленных бюджетных полномочий должны при исполнении бюджетов ориентироваться на достижение требуемых результатов с использованием наименьшего объема бюджетных средств (экономичности) или достижения большего результата с использованием заданных бюджетом величины средств (результативности).

Этот принцип должен лежать в основе управления бюджетными средствами для достижения организациями главных целей обеспечения максимального удовлетворения потребностей населения и общества в необходимых благах, повышения качества жизни и устойчивого развития при рациональном объеме бюджетных средств. Вместе с тем в отношении показателей эффективности бюджетных средств в настоящий момент нет единообразия в терминах и их содержании, так как отсутствует единый подход к их расчету. Тем не менее, разработана методология аудита для органов внешнего финансового контроля Счетной палаты РФ [2], которая устанавливает, что эффективность расходования бюджетных средств должна оцениваться по трем основным параметрам: экономичности, продуктивности и результативности, которые достаточно подробно рассмотрены на практических примерах.

В данной методологии под экономичностью понимается наилучшее соотношение между результатами и ресурсами для их достижения. Поэтому, на этапе разработки проекта сметы организация должна подтвердить, что выдвигаемая потребность в денежных средствах соответствует этому принципу. При этом расчет затрат должен определяться методом сопоставимых рыночных цен и анализа цен на товары, работы, услуги. В частности, параметр экономичности в учреждении регулируется в рамках процедур, связанных с поставщиками и санкционированными операциями, которые должны быть обоснованы в соответствии с требованиями законодательства. Чтобы подтвердить экономичность затрат, можно применить процедуры, такие как: сравнение израсходованных БС с аналогичным показателем предыдущего периода; всеобъемлющее исследование по возможности приобретения и использования ресурсов более экономным способом; тщательная проверка соблюдения процедур принятия решений о ценах контрактов [2]. Показатель продуктивности определяется по величине затрат на единицу оказанной услуги учреждения. Использование БС признается продуктивным, если затраты (плановые и фактические) на единицу оказанных услуг не превышают некоего норматива затрат, связанного с осуществлением функций или оказанием услуг организациями. Для оценки продуктивности могут применяться различные методы (индексы), такие как: соотношение фактических и плановых показателей деятельности учреждения, индекс его изменения во времени и в сравнении с другими организациями того же профиля; использование утвержденных нормативов БС на проведение функций и оказание государственных услуг [2]. Результативность показывает степень достижения намеченных целей или решения поставленных задач. Для этого может анализироваться степень достижения установленных социально-экономических целей и решения поставленных задач, на которые были использованы государственные средства [2].

Вместе с тем формулировки рассмотренных терминов представляются не совсем ясными как с позиции экономической теории, так и с точки зрения различных трактовок в нормативных документах бюджетной сферы, в том числе и в указанных [1,2]. Например, понятие эффективности в экономической теории определяется как отношение результата к затратам, поэтому, введенный термин «экономичность», по сути, представляет обеспечение эффективности за счет экономии бюджетных средств, а «результативность» – за счет дополнительного результата; показатель же «продуктивность» более корректно обозначить как соответствие нормам (нормативность). Однако вполне возможно применять и предлагаемые показатели, т. к. сущность их определена и пригодна для измерения.

С точки зрения автора, разнонаправленность представленных выше критериев управления требуют введение более комплексного показателя, которым может выступать показатель качества управления бюджетными средствами (БС), способный отразить в совокупности все возможные комбинации целевых показателей управления как своеобразных индикаторов качества. В самом общем виде результирующее качество управления БС может включать следующие характеристики, позволяющие установить степень соответствия наилучшему эталону:

- Степень достижения целевого использования (Ц);

- Экономичность: как экономия БС для выполнения единицы результата (Э);
- Объем неосвоенных БС или, соответственно, объем невыполненных заданий (Он);
- Результативность как дополнительный результат на единицу БС (Р);
- Продуктивность как степень отклонения от норм (П).

Однако имеется неоднозначность оценки эффективности БС, связанная со сложностью количественного измерения результатов бюджетного процесса, в том числе объема реализованных государственных функций и социальных составляющих государственных услуг, и, так называемых побочных эффектов (перемещенных выгод) компонентов последствия государственного управления, которые также необходимо учитывать [6], но в силу неопределенности прогнозированию они поддаются лишь частично.

Для преодоления таких трудностей возможно использовать квалиметрические и векторные методы затрат и результатов бюджетных процессов, позволяющих измерить и оценить качество управления [3, 4, 5]. Любым показателям можно присвоить цифровое значение в какой-либо шкале измерений. В совокупности все интересующие характеристики составят вектор значений, например, для принятой выше системы показателей вектор составит: {Ц, Э, Он, Р, П}. Для комплексной оценки важно установить приоритеты, к примеру, что лучше: снижение затрат для определенного количества услуг или увеличение количества услуг в том же объеме бюджетных средств и подобные альтернативы.

В общем, можно отметить, что качество управления бюджетными средствами как степень достижения целевых показателей является комплексной категорией и должно оцениваться с точки зрения нескольких показателей с учетом их значимости.

Список литературы и источников

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017).
2. Внутренний стандарт Счетной палаты РФ СФК 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств», утвержденный решением коллегии Счетной палаты РФ (протокол от 9 июня 2009 г. № 31К (668)).
3. Горбашко, Е.А. Повышение качества управления на основе менеджмента качества / Е. А. Горбашко // Стандарты и качество. - 2009. - №3. - С. 88–89
4. Леонова, Т.И. Квалиметрическая модель оценки качества научно-технических работ / Ю.А. Калажкова, Т.И. Леонова // Фундаментальные исследования № 6 (часть 1) 2015. - С. 143-147.
5. Окрепилов, В.В. Менеджмент качества. В 2-х т. / В.В. Окрепилов. - СПб: Наука. - 2008.
6. Стиглиц, Дж.Ю. Экономика государственного сектора / Дж. Ю. Стиглиц. – М.: Инфра-М. -1997.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ В ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Карганова А.Ю., Злобина Н.В.

Тамбовский Государственный Технический Университет, г. Тамбов

Все организации находятся в меняющейся среде, это является причиной необходимости постоянного повышения качества управления предприятием. Поэтому фирмам необходимы эффективные методы и способы работы, для того чтобы приспособиться к изменяющимся рыночной ситуации, законодательству, ожиданию общества и т.д.

Основной вопрос для многих организаций на сегодняшний день – управление данными изменениями. В условиях изменяющейся рыночной среды предприятиям необходимо уметь быстро приспосабливаться к данным изменениям для выживания на рынке. Часто скорость и сложность таких перемен проводят проверку для менеджеров и сотрудников на умение адаптироваться в ситуации. Эффективное управление изменениями считается одной из самых сложных, но важных задач управляющих.

Сотрудникам организации необходимо регулярно проводить изменения, для того чтобы предприятие имело возможность эффективно приспосабливаться к изменяющейся внеорганизационной среде, которую сотрудники не могут держать под контролем самостоятельно. Запросы на изменения могут

быть как внутренними (потребности сотрудников), так и внешними (изменения законодательства, усиление и увеличение количества конкурентов, технологические инновации и т.д.).

На сегодняшний день существует уже очень много методов повышения качества управления в организации, все они ориентированы на руководителя или на какой-либо элемент управленческой деятельности.

Основные элементы обеспечения и повышения качества управления в организации:

1. Время принятия решений. Своевременное реагирование управленческой системы на перемены на рынке очень зависимы от скорости предпринимаемых действий. Часто бывают случаи, что из-за медлительности при принятии решений могут потеряться связи с партнерами, пропускаются прибыльные, выгодные контракты, ухудшается репутация организации[2].

2. Обоснованность принятия решений. Существенная доля успеха организации зависит от обоснованности принятых решений. В случае когда решения совершаются без предварительной оценки возможных последствий, итог зачастую проявляется в пустой, бесполезной растрате ресурсов. В особенности часто такие неверные решения принимают в сферах рекламы, бизнес-проектов и подбора сотрудников, так как в них управляющие считают себя специалистами.

3. Делегирование полномочий. Возможность делегирования полномочий - тут проводится анализ возможности руководителя делегировать часть своих полномочий. В действительности данного делегирования может и не происходить на данной стадии развития организации, однако оно может быть необходимо впоследствии. Но управленческая система функционирует результативнее, когда налажено горизонтальное взаимодействие всех элементов, для этого необходимо делегирование существенной части полномочий на нижние уровни иерархии. Если делегирование полномочий происходит в организации в действительности, то продолжительное отсутствие руководства никак не задерживает рабочие процессы организациях[1].

4. Контроль над исполнением решений. Зачастую в обязанности руководства входит распределение задач управляющим среднего звена, но без конкретики по срокам исполнения и без контроля результатов.

5. Система поощрений и наказаний. Напрямую связана с контролем выполнения задач. Данная система способна как содействовать, так и мешать исполнению задач. Существенно оказывает влияние на психологический климат в организации.

6. Обратная связь. Проходимость информации «вниз». На результативность исполнения заданий руководителя на всех уровнях иерархии непосредственно влияет проходимость информации «вниз», т.е. качества и количества данных, которые поступают до нижнего уровня. Осознанность осуществления задач, поставленных руководством, сотрудниками (основываясь на личных представлениях о его цели) увеличивает возможность достижения нужного результата. При этом необходимо учитывать, что личные представления о цели задания у сотрудника имеются всегда, но в какой степени они точны, зависит от информации, которая поступает «вниз». Так же влияет проходимость информации «наверх». При абсолютном отсутствии проходимости информации руководство беспомощно, при значительных ограничениях — несет потери в качестве.

7. Кадровая политика. Кого и как принимают на работу, карьерный рост, мотивация сотрудников и их развитие.

8. Лидерство и компетентность руководства. Восприятие сотрудниками своего руководителя как лидера, за которым хочется идти, который понимает, что делает, и может увлечь за собой. В существенной доле устанавливает вероятность нововведений[3].

Всем организациям, в частности руководителям организаций, необходимо самостоятельно выбирать на какие элементы делать акценты, какие использовать пути повышения качества управления в организации в зависимости от особенностей ранее сформировавшейся системы управления организацией и от специфики работы.

Из наиболее общих путей повышения качества управления на предприятии стоит отметить:

1. Оптимизация структуры управления, уточнение функционала за счет ее упрощения и децентрализация функций.

2. Выработка стратегии развития предприятия, основываясь на SWOT-анализе.

3. Разработка информационной системы предприятия, которая будет обеспечивать результативную коммуникационную связь работников подразделениями.

4. Система регулярного повышения квалификации сотрудников на основе обучения и переподготовки.

5. Разработка концепции подбора, обучения, оценки и перемещения управляющих организации.

6. Применение более результативных способов подбора кадров, их оценки, формирование трудоспособного состава сотрудников.

7. Работа по развитию корпоративной культуры предприятия, выработке общих ценностей, которые будут признаваться и одобряться всем рабочим коллективом.

Разнообразие направлений, задач и целей предприятий обуславливают их особые различия, по этой причине для управления необходимы специализированные знания и способы, которые будут учитывать отличительные характерные черты предприятия. Управление предприятием обязано выстраиваться с учетом данных характерных особенностей, изменяющимся под воздействием внешних факторов и в следствии увеличения и развития предприятия.

Всем руководителям необходимо понимать, что максимальная результативность управленческой деятельности достигается, когда применяются разнообразные способы в комплексе и ориентируются при этом на цели и стратегии развития организации.

Качественное, эффективное управление организацией, которое может обеспечить результативное использование ресурсов и решение задач повышения конкурентоспособности, а также достижение поставленных целей, считается основным условием успешности организации. Поэтому повышение качества управления в организации является одной из главных управленческих функций – непростой и постоянный процесс влияния на систему управления, ориентированный на наиболее подходящую организацию управляющей системы с целью достижения организацией лучших показателей и результатов.

Список литературы

1. Баранов В.В. Автоматизация управления предприятием. / В.В. Баранов и др. - М.: Инфра-М, 2000. – 244 с.
2. Смирнов Э.А., Селезнев В.Н. Управленческие решения. / Э.А. Смирнов, В.Н. Селезнев. – М.: Изд-во Национального бизнеса, 2008. – 251 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. / А.Я. Кибанов.-М.: ИНФРА-М, 2008. – 638 с.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2018 ГОД

Январь 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2018г.

Февраль 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2018г.

Март 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2018г.

Апрель 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2018г.

Май 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2018г.

Июнь 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2018г.

Июль 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2018г.

Август 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2018г.

Сентябрь 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2018г.

Октябрь 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2018г.

Ноябрь 2018г.

V Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2018г.

Декабрь 2018г.

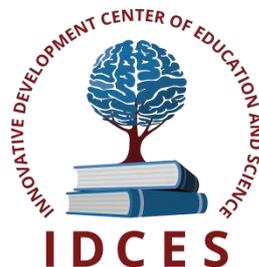
V Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2018г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2019г.

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 V

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 июня 2018 г.)**

г. Казань

2018 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Издатель Инновационный центр развития образования и науки (ИЦРОН),
603086, г. Нижний Новгород, ул. Мурашкинская, д. 7.

Подписано в печать 10.06.2018.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 9,9.
Тираж 250 экз. Заказ № 062.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58.