

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 1(10)-2014



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 1(10) (январь-март, 2014). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2014

Peleckis Kęstutis
Associate professor, Doctor of social sciences
Vilnius University, Lithuania

ADAPTIVE MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AS GUARANTEE OF STABILITY AND INTEGRITY

Аннотация. Болонский процесс, в котором принимают участие почти 50 стран Европы, ориентирован на создание единого европейского пространства высшего образования. Развитие общеевропейского пространства высшего образования предусматривает необходимость изучения практики отдельных стран и их высших учебных заведений перехода на рельсы рыночной экономики. Система высшей школы Литовской Республики в современной рыночной экономике претерпевает качественные изменения: углубляются рыночные отношения, расширяется сеть негосударственных высших учебных заведений, усиливается конкуренция между вузами. Быстро меняющаяся экономика, вынуждает вузы адаптироваться к новым условиям функционирования. Все это вынуждает вузы вести поиск новых источников повышения собственной конкурентоспособности. Отсутствие должной практики управления деятельностью вуза в условиях рыночной экономики, растущее неопределенность внешней среды требует от вузов повышения готовности к постоянному и непрерывному приспособлению к инновационным процессам современного общества. Мировая практика показывает, что применение методов адаптивного управления позволяет вузам лучше учитывать изменения в «окружающей среде». Для достижения обозначенной цели необходимо совершенствовать организационные структуры управления вузов, а именно, ориентировать вузовскую деятельность на рынок и потребителей услуг высшей школы. Это предполагает резкое усиление роли маркетинга в управленческой деятельности вуза, учета динамики изменяющейся окружающей среды вуза, спроса потребителей и рынка, а, следовательно, быстрой адаптации системы управления вузом под новые задачи, обеспечивая адекватность образования и научно-технической деятельности вузов социально-экономическим потребностям настоящего и будущего развития общества.

В статье проанализированы наиболее важные для вузов тенденции адаптивного управления в условиях динамичного развития рыночной экономики, глобализации и интернационализации социально-экономических процессов. Описываются условия, вынуждающие высшие учебные заведения к поиску новых систем управления, новых организационных форм и структур. Анализируется первая практика применения систем управления качеством в вузах Литовской Республики. Представлены адаптивные организационные структуры управления вузом, обсуждены преимущества и недостатки этих структур.

Цель статьи - осуществить анализ теоретических и практических подходов в применении адаптивного управления в практике западных высших учебных заведений, университетов, подготовить предложения по расширению применения адаптивных организационных структур управления, методов маркетинга в осуществлении учебно - образовательных и научно-технических услуг вузов.

Объект исследования. В качестве объекта исследования выступают организационно-экономические формы и механизмы управления функционированием научно-образовательного потенциала вузов.

Предметом исследования являются организационно-экономические связи вузов и общества, возникающие в процессе управления формированием и эффективным использованием ресурсов вузов.

Abstract. Development of the higher education institutions of Lithuania in the system of deepening market relations, under the conditions of amplifying competition leads to a steady increase in the external and internal actions on their functioning. Under such conditions appears an environment with high uncertainty for making administrative decisions in the sphere of educational services and scientific and technical results. The absence of adaptive management practice of the higher education institutions (both by the universities and by the colleges), considering the uncertainty of the action of external factors, affects the results of their functioning. As world practice shows, the active use of methods of adaptive management allows higher education institutions more accurately consider changes in “the environment” and attempt to keep the leading positions in the market for educational services and scientifically technical results and, during the specific period of time, attain the goals stated for these higher education institutions. Adaptive management of higher education institutions is related to the realization of adaptation process and must directly include not only the process, but also include its preparation work. It should also consider the monitoring of business and production environment and prediction of the tendencies of the changes that influence the higher educational institution, i.e. in the result of adaptation an equilibrium must be achieved – what means that “balance of interests and possibilities” should be achieved.

The purpose of the article - to analyze the theoretical and practical approaches in the application of adaptive management practices in Western higher education institutions, universities, to prepare a proposal to expand the use of adaptive organizational structures, management, marketing techniques in the teaching - educational, scientific and technical services to universities.

Object of the study are organizational and economic forms of governance mechanisms and management operation of scientific and educational capabilities of higher education institutions, universities.

The subject of the study are organizational and economic context, higher education and society, resulting in the formation of the management and efficient use of resources of higher education institutions, universities.

Keywords: higher education institution, higher school, universities, management, adaptive management, adaptation, innovations.

1. Introduction

The world tendencies of social development demonstrate humanity's entrance into a new epoch, in which the most important characteristics are the development of the sector of services, the introduction of new information technologies in all areas of social and economic activities, and the forming of the knowledge economy. Since knowledge becomes the factor, which ensures stable and progressive economic growth, the traditional role of education in the social and economic development of society is also changing.

In fact, changes (are present) not only in the content of education but also in the nature of obtaining and transferring knowledge in educational establishments that transfer knowledge and information not only but also by new forms, such, as the Internet. The combination of the extensive and intensive forms of educational activities, adapted toward contemporary conditions, make possible the integration of education structures into all spheres of society activities, making education an important factor for public development. Consequently, the integration of science and education into the framework of higher education institutions and their penetration into various areas of society, predetermines an integration process in the very system of education, resulting in the expansion of the higher education institutions' activity fields.

In addition, because of the accelerated development of the innovation processes and the internationalization of economic and commercial activities, changes in the organizational structures of higher education institutions' scientific and production subdivisions are also needed in order to continue the effective specialist training that is essential under the contemporary conditions of the globalization of economic processes.

Having made changes the higher education institutions, having enormous scientific-educational potential, are able to adapt to work under the conditions created by the commercialization of social sphere faster and are capable of realizing the classical and applied forms of education, ensuring the process of continuous education which synthesizes of various forms of scientific research and experimental-design developments, facilitating the production of new forms of goods and services, and providing assistance to economic subjects in their production, realizing information-analytical support and support by the specialists of different levels of qualification. Once adapted to the new conditions higher education institutions are able to more efficiently and with smaller expenditures

organize training of specialists, to reduce the expenses of society and to participate in the implementation of unified scientific-educational policy.

Forty-five European countries are participants in the Bologna process, which aims to create the European Higher Education Area (EHEA). This participation assumes orientation towards the standards and directives of the guarantee of quality of higher education in the European region, developed by the European University Association (EUA), and participation in the integration process, and also directed toward the guarantee of quality and universality of higher education. Standardization of the management of the quality is one of the key factors for the participation in the integration process. To be able to understand the urgency of the question concerning an increase in the competitive abilities of the higher education institutions of Lithuania we must attentively study the experience and achievements of the European Union and USA. However, this process would be impossible without the generalization and systematization of the laws governing the management and without the apparatus created for the synthesis of new knowledge and practical procedures.

The article consists of the complex analysis of theoretical and practical approaches in the application of adaptive management in the higher education institutions practice. The purpose of the article is to give proposals how to harmonize the management of the higher education institution together with the development of social economic process of the society.

In the process of survey the methods of logical and systems research was used, the complex analysis of methods and structures of the adaptive management of a higher education institution was carried out.

2. Changes in the conditions of the functioning of the higher education institutions, universities

According to David D. Dill and Barbara Sporn “the cumulative pressure amounts to a new environment for universities Europe and the United States show several converging patterns:

- financial crisis caused by decreased government support for students;
- devolution or decentralization of responsibility to the institutional level;
- international competition for funds, faculty, and students;
- governmental regulations to improve quality in teaching and learning;
- changing student demographics;
- “new technologies” [5].

Thus, the dynamic and uncertainty of the environment significantly increased the level of requirements for control systems needed for the development of higher education institutions and as Patricia J. Gumpert and Barbara Sporn note “this new environment calls for increased accountability of universities. Pushed by economic, political, and technological forces of the wider

societal environment, higher education institutions are increasingly hold accountable for the resources they use and the outcomes they produce. Environmental pressures translated into demands to solve problems of cost, quality, effectiveness, and access. The emerging discussion of possible solutions encompasses institutional management, restructuring, resource development and reallocation, quality assurance, and strategic planning. All of these prescriptions either implicitly or explicitly call for an expanded role for university administration. In this scenario, we argue, the domain of faculty authority narrowed, as administrators are provided the resources to orchestrate various management reforms” [8].

Stability and integrity of higher education institutions as a system in the long-term can remain with sufficient flexibility of the subject for administration and the balance of the alternative strategy of its development. However, at the present time, when changes in the market economy of Lithuania can be observed, the development of higher education institutions requires higher quality control.

In fact, higher education institutions relate to the class of complex systems and, consequently, possess properties that are inherent. It is possible to calculate the development of higher education institutions and the increase, or at least maintenance, of their competitive ability in the situation of continuous cooperation with the dynamic environment by using adaptive management methods. Adaptive structure of the organization - is the flexible structure, capable of adapting to meet the requirements of medium (by the analogy to living organisms). Specifically, the adaptive organizational structures of management are capable to change, using all effective moments of linear and functional structures, successfully functioning in the constantly changing social and economic medium [1, 2, 12].

As world practice shows, the active use of adaptive control methods allows higher education institutions to consider changes in “the environment” most accurately and to attempt to achieve leading positions in the market for educational services and scientifically technical results and, during a specific period of time, attain the goals stated for the higher education institution. In this case, the higher education institution, that uses an adaptive management method, encounters a significant risk, that is determined by the stochastic nature of administrative innovations.

Making an administrative decision by selecting and realizing either or both of the strategies for the development of a higher education institution and strategy for marketing its services is the central moment of adaptive control. The process of making administrative decisions by the assigned criteria is a task of adaptive control with the elements of the uncertainty, which needs to consider many factors and, during a short period of time, carry out and process a significant volume of information.

Methods of adaptive control are necessary tools, which make increasing effectiveness, accuracy, and scientific validity of the solution of problems, confronting with higher education institutions.

However, in spite of the significant number of studies related to the adaptive control methods and the active search for the ways of their application that have been conducted, many methodological and systematic questions, connected to the transition from centralized planning of higher education to the planning under the conditions of market relations. These key issues are still unsolved. We can observe the adverse effects of this situation through the reduction in effectiveness of directive methods and hierarchic structures. The imperfection of interfunctional contacts inside and outside the higher education institution caused a disbalance among the alternative strategies of its development, which in their turn are caused by the opposing target characteristics of the management system: the priority of strategies of evolutionary changes or retention of stability without the flexibility of structures and control functions; the domination of strategies of the achievement of effectiveness in the short term without the orientation to a compromise to the guarantee effectiveness of activity in the short term and in the future. The increased flexibility and uncertainty of the market economy either complicates the control system of higher education institutions or predominantly leads to the intuitive reaction on the external actions.

Management of higher education institutions is characterized by multicriteriality - the set of different in nature elements, by hierarchical quality. The management problem of this system is an extremely complex issue. Adaptive management (management with the adaptation) - is the administrative process, which facilitates the steady development of higher education institutions in the short term or intermediate-term. In essence, it can be a tool that effectively ensures successful realization of higher education institution strategy. The practice of the applying adaptive management of organizational structures in the United States Western European universities shows that adaptive management successfully adapts under the dynamically changing conditions in the quantity indicators of the functioning of a higher education institution during a limited time period. The higher education institution requires stable management not only with "determinist" conditions, but also when its behavior becomes indeterminate. That means that such an approach towards the management system takes special urgency and is maximally considered with the element of chance for that at the present time it could mathematically be described as "chance".

In the process of the adaptation of higher education institution one should take into account both the individual adaptation of instructor, scientist, researcher with the adaptation of employees to the changed parameters of the environment and the adaptation of organizational and technical measures in changing the existing technologies of the educational, scientific, technical and experimental-design services.

Adaptive management is needed to realize adaptation concerned to the realization of adaptation. Therefore, it must include not only the direct process of adaptation, but also a preparation work, which consists of business and production environment monitoring, predicting the tendencies of changes and the possibility of these factors influencing the higher education institution, i.e. the result of adaptation must be an established equilibrium – “balance of interests and possibilities”.

In this case the development of the concept of adaptive mechanism of the higher education institution’s formation is a very important and urgent task for Lithuania characterized by the possibility of regulating the composition, connections and the relative significance of basic and special functions dependable on dynamics and uncertainty of environment changes, and facilitated by the maximum calculation of the parameters of the market economy changes.

3. Higher education institutions, universities orientation toward innovation and business activity

The new higher education functioning conditions in Lithuania associated with the transition from rigid centralized control to self-guidance with some fraction of autonomy, including the objective increase in the number of students and the relative decline in state financing for the majority of state higher educational institutions and rigid competition between the higher education institutions, forced the state and in particular, higher education institutions, to work according to the principles of market enterprises. Thus, for guaranteeing their self-development, higher education institutions were forced to use operating principles of the business organizations in their activity. The major markets for the higher education institutions, which use principles of business organizations include: the market for educational services, the labor market, the market for scientific and training literature (textbooks, teaching aids, etc) and the market for scientific research and experimental-design development. However, higher education institutions frequently undertake the realization of a complete innovation cycle - from obtaining new scientific knowledge in the course of fundamental and applied research to it’s commercialization. In fact, the development of activity of higher education institutions as a type of market enterprise is also frequent in characteristic for the United States of America and West European higher education institutions. These tendencies are also observed in the post-Soviet countries. Taking into consideration the significance of these processes, the Gelsenkirchen Declaration on Institutional Entrepreneurial Management and Entrepreneurial Studies in Higher Education in Europe was accepted in 2003.

According to the Gelsenkirchen Declaration [15] the following tasks were set for the transition of universities to business institutional control:

- professionalization of university management and staff coupled with strong executive leadership;
- diversification of income sources;
- preservation of core academic values while assimilating and integrating new managerial, business-oriented and market-related practices;
- tight contacts with business and community;
- development of an entrepreneurial culture based on the spirit of innovation and enterprise through knowledge transfer, industrial spin-offs, continuing education, and various partnerships for fund-raising and alumni affairs;
- integration of academic and research units by loosening the traditional disciplinary boundaries and developing project oriented activities that are more relevant to the new modes of knowledge production and application.

Another important issue occurred together with the market economic relations' model is marketing that plays an important role in the development of the market for educational and scientific services and in strengthening of the competitive ability of educational institution. In fact, any organization that acts on the market uses marketing tools [3, 4, 6]. It is impossible to manage the realization of education services, scientific and technical results without marketing systems.

Realizing their marketing function higher education institutions assume the fulfillment of diagnostic and analyses of least two areas:

- of the scientific and technical services: first, the study of the new achievements of world science; second, a study of production needs for the scientific and technical innovations and based on that determination and selection of the subsequent development of paramount (priority) scientific directions; third, the development of the students abilities of scientific and technical activity.
- of educational services.

Initially, diagnostics need a deep analysis of savings and production of higher school's education, scientific and technical activity and, in many respects, to determine the effectiveness of its functioning.

Higher education institutions, as self-contained systems, cannot prepare specialists for all spheres of the economy, science and culture. Respectively, a higher education institution cannot instantly work in all scientific directions with constant intensity. Therefore, it is necessary to have corresponding positioning in the determination of the programs for training specialists, selection of scientific and technical problems for the subsequent solution based on criteria: importance of the production, the training process of the specific scientific, scientific and technical problem, its prospect, the correspondence to the profile of training specialists in this higher education institution and others. This selection cannot be considered a single-time measure. On the contrary, it must be systematically conducted.

Because marketing conducts the comparison of the possibilities of higher education institution and needs “of environment”, the equilibrium, in this case, becomes “balance of interests and possibilities”. The fulfillment of marketing must be oriented towards the user and the satisfaction of his needs. However, the equilibrium pointed out above can only be dynamic, whereas in the statics the correspondence between the needs and the possibilities, which will constantly, more or less, be disrupted. Therefore, the spread of deviations and their duration will testify the level of adaptive management [9, 10, 11].

4. Orientation of higher education institutions, universities towards total management by the quality of the educational and scientific research processes

As Gumpert P.J. and Sporn B. notes “the development of the quality movement led to the introduction of comprehensive concepts and tools of TQM (Total Quality Management) and CQI (Continuous Quality Improvement) on campus. As opposed to the educational quality movement, TQM or CQI concentrate on administrative structures and processes but might eventually reach the academic side of the institution as well. The main principles emphasize a culture of continuous improvement, a customer and client focus, a rational approach to decision making through performance indicators and benchmarking, more process design, teamwork, and individual empowerment” [8].

An important direction for the adaptive management of higher education institutions is the creation of the organizational structure, oriented towards total quality control of the educational and scientific and technical services. The introduction of quality management systems into the higher education institutions of Lithuania began in 2001. Lithuanian Maritime College Quality Management System was certified by Lloyd's Register Quality Assurance according to International ISO 9001:2000 standard requirements in January 2002. The college became the only high maritime school in Lithuania that among other educational institutions received such high international evaluation [13].

The Total Quality Management system was also implemented and is being improved in Vilnius Gediminas Technical University where the major emphasis is concentrated on the personnel. It is believed that only high culture employees, who can ensure the high quality of contact and interaction, can create qualitative services and knowledge-based products.

The higher education institutions that implement the Total Quality Management system and integrate quality management into their structures are able to ensure quality on every level and on every stage. Large investments in human resources and their motivation are essential key factors influencing quality management of an organization and its future. The introduction of the Total Quality Management system assumes that the quality will always ensure place in

the market. It is essential, that that the management of higher education institution declare the idea of a high quality guarantee to the professorial-teaching staff, scientists, researchers, all employees of the administrative and auxiliary personnel. Consequently, everyone in the system must realize the truth, that the user is a general partner not only in the educational process but also in scientific and technical activity. Furthermore, the stimulating force for administrative action must proceed from the leader and this process must be justified and constantly strengthened.

The practice of the introduction of the Total Quality Management systems of the educational and scientific and technical services shows that traditional structures of higher education institutions must be transformed. As the analysis of the experience of introduction and functioning of the systems of Total Quality Management of educational and scientific and technical services shows, with the development of the structure of higher education institution, hierarchy (for the most part) disappears and is changed by one-level matrix structures with strong horizontal interrelations. In addition, organizational forms become simple and flexible when built on the strong command work. Thus, development and strengthening of command work becomes an important feature of the Total Quality Management system of educational and scientific and technical services.

5. Development of conditions for applying the adaptive management of the higher education institutions, universities

The process of world globalization, development and application of new information and communication technologies and changing economic development of the higher education institutions raised new tasks: solving problems related to the increased part of the population with higher education (in well developed countries the part of the adult population with higher education during the years 1975 - 2000 grew from 22% to 41%); to guarantee continuous education, while competing with the other forms of the transferring of knowledge, habits, skills; constantly adapting to the new training technologies, etc.

A detailed analysis of adaptation of the social and economic environment of the United States and European universities was introduced by Barbara Sporn in her book "Adaptive University Structures: An Analysis of Adaptation to Socioeconomic Environments of US and European Universities". Where close attention is paid to the vulnerability and dependability of the higher education institutions towards the environment, and notes that universities become ever more open systems and therefore they are forced to change their structures, to limit their academic autonomy, and react to the challenge of time.

As a result of her studies of the multifarious activity of the US and European universities, which were successfully adapted to the environment as the answer to the challenges of time, Barbara Sporn [14] concludes that the effective

adaptation of universities to the environment can occur only when the specified conditions are present:

- the internal crisis is necessary for universities, which would be the reason for adaptation;
- sources of funds, which they can use at their own discretion;
- a high degree of autonomy;
- the transformation of leadership, which moves the realization of vision by a change in the environment and facilitates adaptation;
- joint forms of decision making needed for the successful introduction of adaptation;
- professional management;
- the mission, oriented to the change;
- the structuring of the activity of universities, directed toward the market;
- the decentralization of structures and decision making ;
- a high degree of the differentiation of academic structures and disciplines [14].

Barbara Sporn's studies also revealed that in order to guarantee adaptivity Western European and American universities frequently use the matrix management structures. The matrix structure is an optimum, when the environment is very variable and the purposes of the organization reflect the dual requirements and when connections with the concrete subdivisions and functional purposes are equally important. In that case, the dual structure of control facilitates the communication and coordination of actions, which is necessary in order effectively react to changes in the environment. It also helps to establish the correct balance of the authority between the functional leaders of subdivision and the highest leadership. Another characteristic of the matrix structure of the organization is strong horizontal communications. With the matrix structure horizontal commands exist on the level of the traditional vertical hierarchy. Therefore, besides the communications, when the exchange of information occurs on the vertical line of the hierarchical chain, the horizontal exchange of information occurs that allows to overcome the barriers between the structural subdivisions and departments and ensure the possibility of the coordination of actions of instructors, scientists and researchers to fulfill edge purposes. However, according to research done by R. Ginevičius and V. Sūdžius [7] these structures have strong and weak sides:

1. Strong sides:

1.1. Guarantee of coordination, when it is necessary for satisfying the dual requirements of users.

1.2. Flexible distribution of human resources and other services for main directions of activity.

1.3. It gives the possibility to carry out problems in complex and to adapt to the rapid changes of environment.

- 1.4. It allows to develop professional and special qualities.
- 1.5. It is most relevant to the medium size organizations.
2. Weak sides:
 - 2.1. Dual subordination of workers causes dissatisfaction and pressure.
 - 2.2. There is a need for interpersonal habits of communication and special training.
 - 2.3. Huge waste of time for meetings and conflict solving.
 - 2.4. Structure does not work, till the workers be capable to work collegially (will work only in the system of vertical relations).
 - 2.5. To maintain balance significant efforts of the managers are required.

Therefore, the major characteristic for the matrix structure of organization is strong horizontal communications. Shift to the side of more "flat" horizontal structures makes it possible to increase the level of horizontal coordination with the information systems assistance and with the direct contact between the subdivisions. The unique feature of matrix structure is the fact that the leaders of structural subdivisions have identical authority and the organization with the employees is subordinated by the identical degree to each other.

6. Conclusions

The article concludes that at the present time the significant changes in the market economy of Lithuania require higher quality control of higher education institution development. The stabilization and integrity of higher education institutions can be preserved in the long-term only with a sufficient flexibility of their development.

The development of the adaptability of higher education institutions can be achieved due to the following factors:

1. The development of higher education institutions as business organizations. In this case the major markets for the higher education institutions that use principles of business organisations, would be: the market for educational services, the labor market, the market for scientific and training literature (textbooks, teaching aids, etc.) and the market for scientific research and experimental-design developments. With this model, economic relations marketing must play an important role in the development of the market for educational and scientific services and in the strengthening of the competitive ability of an educational institution.

2. Another very important direction for the adaptive management of higher education institutions is the creation of the organizational structure, oriented to the Total Quality Management of the educational and scientific and technical services. The introduction of the Total Quality Management system assumes that quality will always ensure the place in the market. Most important, the management of higher education institutions must declare the idea of the guarantee of a high

quality guarantee to the professorial-teaching staff, scientists, researchers, all workers of administrative and auxiliary personnel. Most of all, everybody must assume the truth, that the user is a general partner not only in the educational process, but also in the scientific and technical activity.

3. The realization of the adaptation of higher education institution should be made in the form when the individual adaptation of instructors, scientists, researchers is directly related to the adaptation of employees to the changed parameters of the environment and the adaptation, and the organizational and technical measures for a change in the existing technologies of the assignment of educational, scientific and technical and experimental-design services. Therefore, the matrix organizational structures of control would be the best choice.

The practical significance of the conducted analysis consists of the summary of the theoretical and practical scientific results. Further, the obtained results of a study can serve for the development of concrete systematic recommendations regarding the implementation of methods and the structures of adaptive management of the higher educational institutions of Lithuania in practice.

References

1. *Пелецкис К.Ч.* Адаптивное управление воспроизводством научно-технического потенциала союзной республики. В кн.: Проблемы развития и управления наукой в условиях интенсификации общественного производства: региональные аспекты.-Ленинград, 1988, с. 20-22.
2. *Пелецкис К.Ч.* Совершенствование воспроизводства научно-технического потенциала вузов. - Экономические науки, 1987, Но 11, с. 90-93.
3. *Aaker, D.A.* Strategic Market Management. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
4. *Aaker, D.A.* Strategic Market Management. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2005.
5. *Dill, D.; Sporn, B.* Emerging Patterns of social Demand and University Reform: Through a Glass darkly. Pergamon: Oxford, 1995.
6. *Doyle, P.; Stern, Ph.* Marketing Management and Strategy. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2006.
7. *Ginevičius R.; Sūdžius V.* Theory of organizations (Organizacijų teorija). Vilnius: Technika, 2007. (in Lithuanian).
8. *Gumport, P.J.; Sporn, B.* Institutional Adaptation: Demands for Management Reform and University Administration. Higher education: handbook of theory and research, Vol XIV, No 1, 1999, 103-145.
9. *Hooley, G.; Saunders, J.; Piercy, N.* Marketing strategy and competitive positioning. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2004.
10. *Kotler, Ph.* Marketing management Analysis, Planning, Implementation and Control. New York: Mc Graw–Hill, 2003.
11. *Kotler, Ph.; Keller, K.L.* A Framework for marketing management. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2007.

12. *Rhoades, G.; Sporn, B.* Quality Assurance in Europe and the U.S.: Professional and Political Economic Framing of Higher Education Policy. Higher Education: Globally, Nationally, and Locally Patterned Changes in Higher Education. Netherlands: Kluwer Academic Publishers, Vol. 43, No 3, 2002, 355-390.
13. *Ruževičius J.* Management systems of the quality of studies. (Studijų kokybės vadybos sistemų tyrimas). *Economics* (Ekonomika), Vol. 80, 51-69, 2007. (in Lithuanian).
14. *Sporn, B.* Adaptive University Structures: An Analysis of Adaptation to Socioeconomic Environments of Us and European Universities. London: Jessica Kingsley, 1999.
15. Gelsenkirchen Declaration on Institutional Entrepreneurial Management and Entrepreneurial Studies in Higher Education in Europe
(www.cepes.ro/hed/meetings/gelsenkirchen/Declaration%20Gelsenkirchen.pdf)

*Абдулбариева Б. Г.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО ДГИНХ*

Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ

Данная статья посвящена развитию промышленного предприятия с помощью глубокой технологической модернизации. Задача повышения конкурентоспособности отечественного промышленного производства на основе технического перевооружения предприятий является одним из национальных приоритетов развития страны на ближайшие годы.

Ключевые слова: *промышленное предприятие, модернизация, перевооружение, технологий.*

В современных экономических условиях развитие промышленного предприятия немислимо без глубокой технологической и методологической модернизации. Однако прошли времена, когда среднее предприятие могло самостоятельно, без посторонней помощи, совершить техническое перевооружение, оптимизировать производственный цикл, произвести настройку маркетинговой политики, отстаивать свои интересы на внутреннем и внешнем рынках. Сегодня все большую роль в процессе модернизации играют промышленные ассоциации, консалтинговые компании, а также государственные административные, научные и финансовые учреждения. [1.с. 203-205]

К основным составляющим современной промышленной модернизации относят:

1). Разработка альтернативных вариантов применения технологий, оборудования и программно-технического обеспечения создаваемого (модернизируемого) производства при заданной номенклатуре выпускаемых изделий.

2). Математическое моделирование производственных процессов и систем управления производством с целью рассмотрения альтернативных вариантов проектов технического перевооружения и выбора совместно с заказчиком максимально эффективного варианта создаваемого (модернизируемого) производства.

3). Разработка комплексного проекта технического перевооружения производства, включающего обоснованную спецификацию на поставку технологического оборудования, оснастки, инструмента, а также комплекса программно-технических средств при заданном уровне эффективности его функционирования.

4). Оформление контракта на выполнение комплексного проекта реализации технического перевооружения предприятий с предоставлением юридически оформленной гарантии инженерно-консалтинговой фирмы по обеспечению показателей эффективности создаваемого производства.

5). Обучение и аттестация специалистов предприятия-заказчика (операторов, наладчиков, инженеров и менеджеров) на всех этапах проектирования и производства продукции. [1.с. 203-205]

6). Поставка технологического оборудования, технологическая подготовка производства, сдача производства "под ключ" после доведения показателей эффективности созданного производства до проектного уровня.

Принимая во внимание, что проблема технического перевооружения актуальна для промышленных предприятий, задачи повышения конкурентоспособности отечественного промышленного производства на основе технического перевооружения предприятий является одним из национальных приоритетов развития страны на ближайшие годы. Средствами достижения указанных конкурентных преимуществ производимой промышленной продукции являются:

- современные технологии, реализуемые на базе новейшего технологического оборудования;

- современные информационные технологии организации и управления производством, обеспечивающие минимизацию потерь времени и средств в процессах разработки и производства продукции;

- современные системы менеджмента качества продукции, обеспечивающие минимизацию дефектов продукции и затрат на их устранение;

- современные системы обучения и аттестации рабочих, инженеров и менеджеров предприятия, необходимые для обеспечения устойчивого эффективного производства высококачественной продукции.

Важная проблема обеспечения конкурентоспособности производимой продукции заключается в технологической отсталости промышленных предприятий, связанной с недостатком современных технологий и современного технологического оборудования; современных систем менеджмента качества (СМК), гарантирующих минимизацию потерь времени и средств на устранение дефектов продукции; систем обучения и аттестации рабочих, инженеров и менеджеров предприятия, необходимых для обеспечения эффективного производства продукции.[2.с.76-83]

Первая проблема, возникающая при реализации проектов технического перевооружения промышленных предприятий, - отсутствие инструмента обеспечения эффективности создаваемых (модернизируемых) производств. В практике реализации проектов технического перевооружения недостаточно развиты принятые в зарубежных странах такие обязательные составляющие обеспечения эффективности создаваемых производств, как моделирование проектируемых производственных процессов с целью исключения принятия ошибочных решений и выбора оптимального варианта проекта технического перевооружения; юридическое оформление гарантий инжиниринговой компании, реализующей проект создания производства, по обеспечению заданного уровня его эффективности и т.д. По этой причине создаваемые (модернизируемые) производства не всегда приносят ожидаемый экономический эффект.

Вторая проблема, возникающая при реализации проектов технического перевооружения отечественных предприятий, - отсутствие системы гарантий обеспечения эффективности создаваемых (модернизируемых) производств. Указанная проблема имеет следующие причины:

1). Проект технического перевооружения предприятия разрабатывают зачастую как сумму заявок на приобретение оборудования основных цехов, при этом недостаточное внимание уделяется расчету суммарного эффекта применения приобретаемого оборудования в рамках имеющихся на предприятии оборудования и технологий, а также действующей системы организации и управления производством.

2). Деятельность отдельных инжиниринговых фирм, которые берутся за поставку и запуск нового технологического оборудования, имеет следующие недостатки:

- не выполняется математическое моделирование, необходимое для экономического обоснования показателей эффективности создаваемых производств;

- отсутствует система обучения и аттестации специалистов, инженеров и менеджеров предприятия-заказчика при создании, технологической подготовке и запуске производства, без чего невозможно обеспечить эффективную эксплуатацию нового технологического оборудования;

- не предусмотрена ответственность за эффективность реализации проекта технического перевооружения предприятия в целом.

В отличие от развитых стран, отечественные инжиниринговые фирмы, как правило, не берутся выполнять проект технического перевооружения предприятия с оформлением гарантий обеспечения эффективности создаваемого (модернизируемого) производства. С другой стороны, отечественные предприятия-заказчики, не имея необходимой технической и юридической подготовки, во-первых, не требуют от разработчика проекта технического перевооружения представления показателей эффективности альтернативных вариантов создаваемых производств, получаемых по результатам математического моделирования производственных процессов, а во-вторых, при оформлении контракта на выполнение технического перевооружения не требуют юридически оформленных гарантий на обеспечение эффективности создаваемого производства. [2.с.76-83]

Таким образом, задача обеспечения эффективности вложения бюджетных средств, выделяемых для технического перевооружения промышленных предприятий, является актуальной.

Использованные источники:

1. Максимов Т.А. Инновации как необходимое условие модернизации // Новые тенденции в экономике и управлении организацией: сб. науч. тр. XI Междунар. научн.: практич. конференции, Екатеринбург, 16-18 апр. 2012 г./ Урал. федерал. ун-т. – Екатеринбург: УрФУ, 2012. – С. 203-205
2. Татаркин А.И., Максимов Т.А. Модернизация в стратегиях машиностроительных предприятий // Бизнес, Менеджмент и право. 2011. №2(24). – С. 76-83 .
3. Татаркин А.И., Максимов Т.А. Модернизация в стратегиях машиностроительных предприятий // Бизнес, Менеджмент и право. 2011. №2(24). – С. 76-83 .
4. Статистический сборник Регионы России. социально-экономические показатели. 2012 М., Росстат, 2012, 990 страниц

*Абдулбариева Б. Г.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО Дагестанский государственный
институт народного хозяйства
Россия, Республика Дагестан, г. Махачкала*

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Данная статья посвящена тому, что дагестанские промышленники, все активнее начинают своими силами проводить модернизацию и перевооружение предприятий, вводят в эксплуатацию новые

производственные мощности и расширяют ассортимент выпускаемой продукции.

Ключевые слова: модернизация, перевооружения, продукция, темпы, развитие.

Дагестанская промышленность ускоренными темпами выходит из затяжного периода стагнации, открывая для себя новые горизонты развития.

Ключевым фактором этого развития стало то, что дагестанские промышленники, все активнее начинают своими силами проводить модернизацию и перевооружение предприятий, вводят в эксплуатацию новые производственные мощности и расширяют ассортимент выпускаемой продукции. Поистине знаковым можно назвать проект создания национальной нефтедобывающей компании, которая своими силами будет добывать до 1 миллиона тонн нефти в год. [1с. 203-205]

При современной добыче углеводородов в Дагестане на уровне 200 тысяч тонн это можно будет назвать революционным прорывом. При этом нефтеналивные терминалы, которые планирует построить в Махачкалинском морском торговом порту Группа «Сумма», помогут донести дагестанскую нефть до конечного покупателя.

Одна из главных задач, стоящих сегодня перед Министерством промышленности и энергетики РД, – это реализация приоритетного проекта Президента Дагестана «Новая индустриализация», в рамках которого предусмотрено решение ряда важнейших задач. И первые итоги работы уже налицо. Согласно оперативным данным, индекс промышленного производства за январь-ноябрь 2013 г. составил 143,9%. В том числе по видам: добыча полезных ископаемых – 97,7%, обрабатывающие производства – 150,1%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 135,8%. [3]

Выработка электроэнергии за отчетный период составила 4910,2 млн. кВт/ч, или 140,8% к соответствующему периоду прошлого года. Увеличение связано с относительно высоким, по сравнению с прошлым годом, балансом водности рек, - отметил министр.

По добыче топливно-энергетических полезных ископаемых индекс составил 94,9%. При этом добыча нефти составила 168,9 тыс. тонн, или 94,2 %, а добыча газа – 290,7 млн. куб.м, или 97,1%. Основной причиной снижения добычи нефти и газа, как и в предыдущие годы, является высокий уровень истощения действующих скважин. Однако республикой сегодня активно ведутся переговоры с руководством компании «Роснефть» о начале разработки ряда перспективных месторождений на Каспийском шельфе. В планах и создание национальной нефтедобывающей компании, о чем упоминалось выше. При этом, по словам министра, конкуренции между компаниями не предполагается, ведь если Роснефть будет разрабатывать

крупные месторождения под дном Каспия, то национальная компания займется разработкой менее значительных скважин на побережье. [3]

В рамках мероприятий, предусмотренных приоритетным проектом Президента «Новая индустриализация», осуществлена инвентаризация всего промышленного комплекса республики, как непосредственно самих предприятий, так и изучены вопросы создания индустриальных (промышленных) технопарков.

В 2013 году в целях вывода реального сектора экономики на новый уровень развития и повышения энергетической эффективности, Минпромэнерго РД с привлечением научных организаций разработаны 5 государственных программ, из них 2 - по вопросам отраслей промышленности и 3 – энергетики.

В сфере промышленности это «Модернизация промышленности Республики Дагестан» и «Развитие научно-технического и инновационного потенциала РД на 2014–2018 годы», для реализации которых в 2014 году предполагается профинансировать из республиканского бюджета 304,7 млн. рублей. [3]

Примечательно, что эти программы позволят за 5 лет увеличить объемы обрабатывающих производств в 2,5 раза и привлечь федеральные средства на модернизацию и развитие научно-технического потенциала в размере около 5 млрд. рублей. Будут созданы 8300 новых высокопроизводительных и высокооплачиваемых рабочих мест, а уровень налоговых платежей предприятий, участвующих в программах, вырастет со 170 млн. руб. в 2012 г. до 540 млн. руб. в 2018 г., уровень заработной платы в отрасли также поднимется до 32 тыс. рублей.

Важно отметить, что непосредственной реализацией этих проектов занимаются дагестанские предприятия. Неслучайно, что вместе с министром в пресс-конференции приняли участие руководители крупнейших производств республики.

ОАО «Завод Дагдизель» приступил к выполнению крупного оборонного заказа, который предприятие получило в этом году благодаря усилиям руководства республики. В рамках данного контракта завод приступил к производству 40 наименований продукции. Хорошие результаты этого года позволили говорить о двукратном увеличении производства в будущем 2014 году. В рамках федеральной целевой программы в 2014-2018 годах предусмотрено комплексное перевооружение завода. Будет поставлено современное оборудование на 1,8 млрд. рублей, что позволит выйти на совершенно новый уровень производства.

ОАО «Авиаагрегат» планирует запуску в производство перспективного вида продукции, малотоннажных коммерческих автомобилей. Этот автомобиль не только получит широкое применение в личных подсобных хозяйствах, но и сможет обеспечить заказами

предприятия-смежники, которые будут производить комплектующие для его производства. Таким образом, внедрение «Авиаагрегатом» производства автомобилей может помочь в становлении целому ряду дагестанских предприятий.

ОАО «Завод им. Гаджиева» осваивает новый, перспективный вид продукции для нужд нефтедобывающей отрасли, причем это при росте спроса на традиционный ассортимент, производимый предприятием.

Наиболее интересные с коммерческой точки зрения планы озвучил ОАО «ДагестанСтеклоТара». Так, проведя в 2012 году перевооружение одного из стеклоплавильных цехов и запустив энергоэффективное оборудование, завод вышел на новый уровень конкурентоспособности за счет снижения себестоимости готовой продукции. В планах предприятия завершить полное перевооружение своих мощностей. В то же время наряду с выпуском стеклотары заводом планируется и освоение нового вида продукции – гофрокартона, который необходим для производства различного вида упаковки и пользуется повышенным спросом. Планируемый к постройке новый завод сможет производить порядка 1 млн. квадратных метров гофрокартона в год. В запуске такого предприятия сегодня активно заинтересованы не только потенциальные заказчики из Дагестана и соседних регионов, но и Внешэкономбанк, который готов выступить генеральным партнером. [3]

Отмечая сделанное, нужно добавить об остром дефиците высококвалифицированных рабочих кадров, в которых ныне нуждается растущая промышленность.

Сегодня уже запущен профильный электромеханический лицей в Каспийске, оборудованный по последнему слову техники. В планах запуск современных учреждений профессионального образования в Махачкале, Дербенте и Северной зоне республики. Подготовка высококлассных специалистов – это одна из основных мер по дальнейшему развитию производства. Неслучайно, что и Президент РФ Владимир Путин в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию РФ подчеркнул необходимость повышения производительности труда, отметил министр

Использованные источники:

1. Максимов Т.А. Инновации как необходимое условие модернизации // Новые тенденции в экономике и управлении организацией: сб. науч. тр. XI Междунар. научн.: практич. конференции, Екатеринбург, 16-18 апр. 2012 г./ Урал. федерал. ун-т. – Екатеринбург: УрФУ, 2012. – С. 203-205
2. Татаркин А.И., Максимов Т.А. Модернизация в стратегиях машиностроительных предприятий // Бизнес, Менеджмент и право. 2011. №2(24). – С. 76-83 .
3. Статистический сборник Регионы России «Социально-экономические показатели. 2012 М., Росстат, 2012, 990 стр»

*Агейкина Т.А.
магистрант 2 года обучения
направление «Экономика»
профиль подготовки «Прикладная статистика и эконометрика»
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ИССЛЕДОВАНИЕ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы антропогенного воздействия на окружающую среду региона. Проведен анализ показателей загрязнения окружающей среды Республики Мордовия.

Ключевые слова: окружающая среда, антропогенное воздействие, загрязняющие выбросы, стационарные источники, улавливание и утилизация вредных веществ

В настоящее время среди всех проблем социально-экономического характера особо актуальной для регионов России является проблема антропогенного воздействия на окружающую среду. Развитие современной цивилизации осуществляет невиданное влияние на природу. Загрязнение окружающей среды промышленными выбросами оказывает вредное воздействие на людей, животных, растения, почву, здания, сооружения и на другие техногенные объекты, снижает прозрачность атмосферы, повышает влажность воздуха, увеличивает число дней с туманами и т. д.

Для количественно-качественной оценки и разработки методов решения данной проблемы необходима соответствующая статистическая информация. Статистическое изучение воздействия элементов окружающей среды на человека проводится для сохранения равновесия в окружающей среде, определения адаптации человека к конкретным природно-климатическим условиям, определения факторов, влияющих на здоровье населения [1].

Республика Мордовия расположена в индустриальной зоне европейской части России, на стыке Центрального, Поволжского, Центрально-черноземного районов. В этой связи качество природной среды в регионе зависит не только от выбросов местных источников, но и от фонового уровня загрязнения природы.

Антропогенное загрязнение воздушной среды Республики Мордовии во многом обусловлено деятельностью предприятий промышленности и энергетики (рисунок 1).

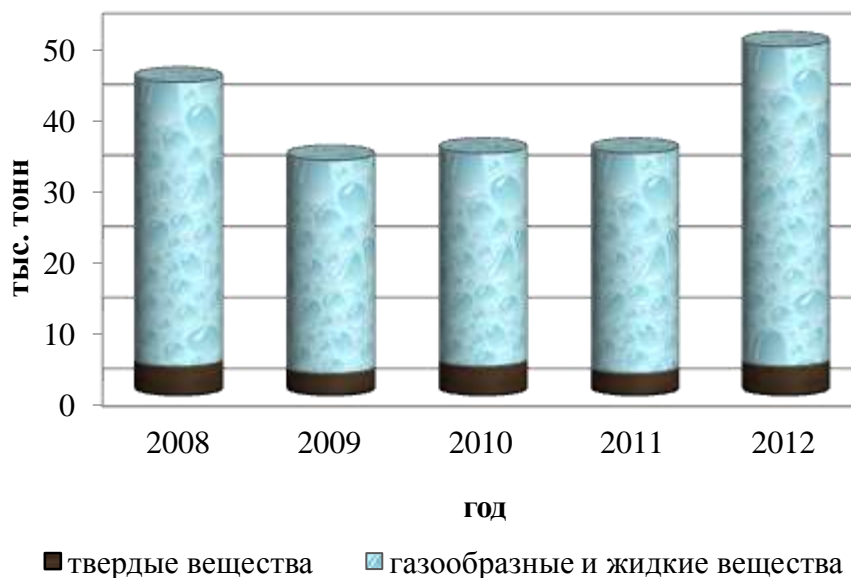


Рисунок 1 - Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу, отходящих от стационарных промышленных источников загрязнения в Республике Мордовия за 2008-2012 гг., тыс. тонн

Анализ динамики загрязняющих атмосферу выбросов показывает, что в 2012 году количество вредных веществ по сравнению с 2008 годом увеличилось на 11,4% и составило 49 тыс. тонн. Следует заметить, что данное увеличение происходило неравномерно. Так, в 2009 году количество выбросов резко уменьшилось на 11 тыс. тонн по сравнению с предыдущим годом и составило 33 тыс. тонн, а с 2011 года наблюдается увеличение вредных веществ.

Из всех видов загрязнения, поступающих в воздушную среду Мордовии, наиболее ощутимы пылевые выбросы, углеводороды, окислы азота и углерода. Наблюдения последних лет свидетельствуют о наметившейся тенденции повышения уровня загрязнения атмосферного воздуха углеводородами. Выбрасываемые в атмосферу вредные вещества улавливаются и обезвреживаются с помощью специальных очистных установок (рисунок 2).



Рисунок 2 – Улавливание и использование (утилизация) загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников Республики Мордовия в 2008-2012 гг., тыс. тонн

Как можно увидеть на рисунке 2, за 2012 год было уловлено и обезврежено 584,7 тыс. тонн, из них утилизировано 581 тыс. тонн. Наибольшее использование зафиксировано в 2008 году – 99,9 % от числа уловленных вредных веществ.

Еще одним направлением анализа антропогенного воздействия на окружающую среду региона является использование водных ресурсов. Водные ресурсы республики включают реки, озера, болота, водохранилища, подземные воды, почвенную влагу, запасы воды в снежном покрове. Большую часть водотоков республики составляют малые водные объекты (95,5% общего количества). Основные реки – Сура, Мокша, Алатырь, Инсар, Нуя, Явас. По данным отдела водных ресурсов по Республике Мордовия в 2012 году забрано 68 млн. м³ воды, сброшено в природные водные объекты 39 млн. м³ загрязненных сточных вод, использовано воды – 302 млн. м³ (таблица 1).

Таблица 1 - Динамика основных показателей водопотребления и водоотведения в Республике Мордовия за 2008-2012 гг., млн. м³

Показатели водопотребления и водоотведения	2008	2009	2010	2011	2012	Темп роста за 2008-2012 гг., %
Забор воды из природных водных источников для использования	75,76	73,63	72,7	70,0	68,0	89,8
Потери воды при транспортировке	3,33	3,13	3,4	3,4	4,5	135,1
Повторное и обратное использование пресной воды	271,94	269,77	270,12	302,0	302,0	111,1
Сброс сточных вод из них:	60,89	59,09	56,32	42,0	39,0	64,0
недостаточно очищенных	48,95	47,17	46,41	42,0	39,0	79,7

В 2012 году общий объем водопотребления по сравнению с 2008 годом уменьшился на 11,2 %, в абсолютном выражении это снижение составило 7,76 млн. м³. Значительные объемы загрязненных сточных вод сбрасывают в водные объекты предприятия жилищно-коммунального хозяйства, промышленности и сельского хозяйства. В 2012 году общий сброс сточных вод по республике составил 39 млн. м³, что на 3 млн. м³ меньше, чем в прошлом году, и на 36 % меньше по сравнению с 2008 годом. В 2010 году 98% общего объема сброшенных вод в поверхностные водные объекты были недостаточно очищенные. В последние два года очистка сточных вод не осуществлялась. Расход воды за 2012 год составил 302 млн. м³.

В последнее время особую угрозу для экологической обстановки представляет загрязнение земель опасными отходами производства. В 2012 году количество токсичных отходов производства увеличилось по сравнению с 2008 годом на 20,5 % (на 262 тыс. тонн в абсолютном выражении), но уменьшилось по сравнению с 2011 годом на 14,8 % (на 269 тыс. тонн), составив в конечном итоге 1541 тыс. тонн.

В целях улучшения экологической ситуации, в регионе реализуется комплекс мероприятий по охране и защите окружающей среды. Будем надеяться, что данные мероприятия будут полностью выполнены, и в нашем регионе сложится благоприятная экологическая обстановка.

Проведенный анализ антропогенного воздействия на окружающую среду региона позволил выявить наметившиеся в республике тенденции, определить изменение в структуре загрязнения окружающей среды.

Использованные источники:

1. Восьмиренко Е. О. Статистика окружающей среды: краткая история и перспективы развития на будущее // Вопросы статистики. – 2013. - №6. – С. 3-7.
2. Мордовия: Стат. ежегодник. / Мордовиястат. – Саранск, 2012. – 472 с.
3. Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mnr.gov.ru/.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

*Айтмухаметова И.Р., канд. экон. наук
доцент
Егорова А.М.
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
Новосибирский государственный архитектурно-строительный
университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРИОД ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

В настоящее время экономика России и всего мира находится на пути перехода к шестому техническому укладу. Появление термина вызвано попыткой объяснить материальные причины циклов Кондратьева. Ещё сам Н.Д. Кондратьев заметил, что в течение примерно 20 лет до начала повышательной волны К-цикла наблюдается оживление в области технических изобретений. Так, ключевыми факторами первого технологического уклада была прядильная машина; второго – паровая машина; третьего – неорганическая химия; четвертого – двигатель внутреннего сгорания, конвейерное производство, проводная телефонная связь; пятого – достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, геномной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи[1].

Ядром шестого технологического уклада, вероятнее всего, будут компьютерные технологии и нанотехнологии, биотехнологии и, геномная инженерия, мультимедиа, включая глобальные интеллектуальные информационные сети, сверхпроводники и экологически чистая энергетика. М.Хироока, пользуясь разработанной им самим инновационной парадигмой, детально проанализировал траектории развития всех указанных технологий, а также траектории разработки инновационных продуктов на их основе, и установил, что все они находятся на пороге коммерциализации. Действительно, средства мультимедиа уже находят широкое применение во всех сферах жизни и теперь речь уже идет о новом качественном росте рынка мультимедиа. Компьютерные технологии будут революционизированы с помощью наноэлектроники и квантовых компьютеров. Прототипы наноэлектронных устройств уже созданы и быстро совершенствуются на основе углеродных нанотрубок. Квантовые компьютеры также уже демонстрировались. Сверхпроводники также вскоре будут иметь широкий диапазон применения и будут превращены в источник прибыли.

Биотехнологии найдут широкое применение в медицине, сельском хозяйстве, промышленности и очистке окружающей среды. Медицинские

применения генетической биоинженерии с некоторого времени становятся все более доступными. Генетически модифицированные растения уже составляют значительную долю в мировом сельском хозяйстве и эта технология расширяет сферу применения, позволяя повышать питательную ценность все новых продуктов питания. Одним из основных направлений применения генной инженерии является устойчивость сельскохозяйственных растений к гербицидам, а также к насекомым-вредителям. Накормить растущее и богатеющее население планеты, не увеличивая площадь сельхозугодий, можно только за счет применения современных биотехнологий, в том числе таких, как генетическая инженерия, пестициды, химические удобрения и др. Никаких других путей повысить производство продовольствия пока не существует. Современное сельское хозяйство становится все более высокотехнологической отраслью экономики. Генная инженерия заняла также самостоятельную нишу в современной медицине. Ожидается, что венчурные возможности для постгеномного бизнеса появятся в периоде от 2010 до 2015 гг. Открытие человеческой эмбриональной стволовой клетки в 1998 г. создало возможность регенерации любого типа человеческой клетки и, следовательно, любого внутреннего органа. Это означает многообещающие перспективы для регенеративной терапии человека [2].

Как уже отмечалось выше, начало повышательной волны сопровождается техническими изобретениями, то есть инновациями. Инновации являются движущей силой прогресса, однако, очень важно, чтобы поток инноваций поступал не только в совершенно новые отрасли, но и в старые уже существующие. Таким образом проникновение в действующие отрасли даст толчок росту производительности и даже приведет к появлению новых продуктов через слияние технологий.

Технологические инновации не единственные инновации, которые необходимо осуществлять. Так как в периоды депрессий и кризисов имеет место высокий уровень безработицы и низкая заработная плата и, вместе с тем, именно в период депрессии запускаются базовые инновации, то очевидно насколько важны социальные инновации. Социальные и технологические инновации должны идти рука об руку. Поэтому К.Фримен [3] писал: «Задача разумной экономической и социальной политики состоит в том, чтобы найти пути для стимулирования технических нововведений, сочетать их с соответствующими социальными переменами и сократить тем самым продолжительность депрессии». Отсутствие согласия в этом вопросе является одним из глобальных препятствий для экономического подъема. Существует своего рода трехсторонняя связь между социальными ценностями и целями, политическими инструментами и технологическими инновациями. Если общество пришло к согласию между этими тремя категориями, то создаются благоприятные условия для инновационно-

технологического прорыва и социального благополучия. В связи с вышесказанным, в фазе депрессии требуются масштабные и эффективные государственные меры по поддержке финансовой системы экономики и социальной сферы, по запуску базисных технологических инноваций. Таким образом, фаза депрессии оказывается подходящим временем для продвижения стратегии мощного государства – вершителя судеб экономического развития, когда роль госрегулирования возрастает.

Роль инвестиций в экономическом развитии очень велика. За счет инвестиций происходит формирование ресурсов для обеспечения экономического, технологического, инновационного развития и расширенного воспроизводства экономики. Функции инвестиций заключаются в обеспечении процессов воспроизводства капитала, обновлении средств производства, распределении совокупно общественного продукта между отдельными субъектами и выработке регулирующих механизмов, которые обеспечивают, как минимум, равновесное состояние экономической системы.

Инвестиции в инновации являются ключевым решающим фактором успеха стратегии инновационного развития. Объемы инвестиций существенным образом зависят от состояния фондовой биржи, венчурного капитала, от масштабов поддержки государства инвестиционной деятельности [2]. Учитывая функции инвестиций, все это является фактором перехода к шестому технологическому укладу.

Использованные источники:

1. Акаев А. Большие циклы конъюнктуры и инновационно-циклическая теория экономического развития Шумпетера-Кондратьева // Экономическая наука в современной России. — Т. 2013, № 2(61). — С. 7–28.
2. Freeman Chr. (ed). Long Wave in the World Economy. International Library of Critical Writings in economics. – Aldershot: Edwards Elgar. – 1996.
3. Технологический уклад [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org/wiki/Технологический_уклад

*Алексеев Е. В.
магистр кафедры ТС
Гимаев А.Н.
магистр кафедры ТС
Таймурзин И.В.
магистр кафедры ТС
Хайбуллин И.Ф.
магистр кафедры ТС
ФГБОУ ВПО УГАТУ
Россия, г. Уфа*

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Статистика и настроение инвесторов говорят нам о том, что глобальная ситуация стала принципиально меняться, появляется «аппетит» к риску инвесторов. Наиболее проблемные зоны мировой экономики такие, как европейская периферия, да и в целом еврозона, начинают показывать оживление примерно с третьего квартала 2013 года, хотя «погода цифр» все еще отрицательная в Европе, но уже понятно, что в 2014 году она будет положительная. Мы можем видеть, как сократились спреды по обязательствам таких стран, как, скажем, Испания. Здесь спреды сократились в разы. Мы видим, что американская экономика показывает неплохие сигналы и по потребительскому спросу, и по ВВП. И статистически мир, в принципе, показывает неплохой рост. Это почти 3% роста: больше – в развивающемся мире, меньше – в развитом. И заметно изменилась тональность всех разговоров. Вообще оценки экспертного сообщества, инвестиционного сообщества в целом циклические. Также как есть бизнес-циклы, так существуют и циклы экспертных оценок. Цикл начинается с фазы. Но в этот раз все иначе. Мы вступаем в полосу бескризисного развития. Эксперты забывают об истинных причинах кризиса, затем начинается паника среди инвесторов, которые начинают освобождаться от всех активов, и завершается этот цикл тем, что кризис закончился. И снова все всё забыли. Во-первых, не надо забывать. Во-вторых, кризис не закончился. И, наконец, в-третьих, эксперты не осознают, что это не кризис. Это смена экономической модели развития мира, его переход на несколько иные фундаментальные основания.

Следует отметить некоторые характерные черты новой экономической глобальной модели. Во-первых, это более низкие темпы мирового роста. Создаётся впечатление, что уже никогда темпы роста не будут такими, какими они были в первые 5 – 7 лет этого столетия.

Во-вторых, это сближение темпов роста развитых и развивающихся экономик и постепенное преодоление этих огромных дисбалансов в торговле

и капиталопотоках, которые были прежде, когда во многом развитие мировой экономики основывалось на том, что происходил обмен положительного сальдо торгового баланса одних стран, которые имели низкие издержки и большой экспортный потенциал, на положительное сальдо капитального счета других стран, которые имели высокие рейтинги и славились надежностью финансовых рынков. Эти дисбалансы будут уменьшаться, и, следовательно, соотношение темпов роста мировой торговли и мирового экономического роста также будут меняться. Если для периода высоких темпов глобального роста было характерно, что мировая торговля развивалась гораздо быстрее, была основным драйвером (примерно в 2 раза темпы роста мировой торговли превышали мировой экономической рост), то сейчас происходит сближение этих темпов, и мы полагаем, что в дальнейшем эти темпы роста будут соразмерными. Что мировая торговля, что мировая экономика в целом будут развиваться примерно одинаковыми темпами, и, следовательно, рост мировой торговли не будет таким значимым драйвером, как это было прежде.

Следующим элементом является то, что в большей степени начали проявляться факторы декаплинга. И в ряде стран, особенно среди развивающихся рынков, большее значение приобретают такие факторы роста, как потребительский спрос и инвестиционный спрос внутри своих экономик, нежели чистый экспорт в иные страны. С другой стороны, для разных экономик становятся более значимыми не вывоз капитала и вывод индустриальных подразделений в развивающиеся экономики, а реиндустриализация и использование внутренних сбережений для внутренних накоплений.

Следующий, как нам кажется, немаловажный фактор – это более высокая волатильность. Все рынки сейчас испытывают и, с нашей точки зрения, продолжают испытывать более высокую волатильность. Это касается и товарных рынков, и цен на базовые биржевые товары, и фондовых индексов, и долгового рынка.

Важный момент – это исчерпанность фискальных и монетарных стимулов для экономического роста. В период с 2008 года по текущий год была экстремально мягкая монетарная политика большинства центральных банков развитых стран. Соответственно, возможность для какого-либо смягчения отсутствует. Наоборот, exit strategy – стратегия выхода из этих экстремальных обстоятельств – так или иначе будет реализована: у кого-то раньше, у кого-то позже. К примеру, для Федерального Резерва – раньше, для ЕЦБ и Банка Японии – позже.

Состояние бюджетов и долговой нагрузки у большинства экономик таково, что сильно использовать фискальные стимулы для экономического роста невозможно. Это означает, что приобретают большее значение качество институтов и эффективность тех стимулов, мотиваций для роста,

которые создаются этими институтами. В этой ситуации перспективы экономического роста в мире выглядят неплохо, и эксперты на 2014 год прогнозируют 3,6 – 3,8 % роста мировой экономики. Но для России это означает дополнительный вызов, потому что, начиная с прошлого года, мы вошли в противофазу с мировым развитием. Нам не в первый раз бывать в противофазе, но сейчас мы именно в отрицательной противофазе. Мы бывали в противофазе, когда был низкий мировой рост и был высокий рост российской экономики, но мы впервые находимся в противофазе, когда мир будет демонстрировать темпы роста больше 3,5 %, а мы в лучшем случае – 2,5 %. Так будет в 2014, 2015 и возможно последующие годы. Это очень серьезный вызов, на который мы должны ответить. Нам кажется, что в области экономической политики цели должны заключаться в том, чтобы правильно уловить базовые характеристики новой экономической модели и приспособить эти характеристики для ответа на этот вызов.

Итак, с точки зрения обеспечения устойчивого развития в 2014 или 2015 году технически несложно реализовать ускорение экономического развития путем резкого смягчения денежной политики, тем более что в отличие от развитых экономик у нас имеются резервы. У нас практически бездефицитный бюджет и чрезвычайно низкая долговая нагрузка в 11 % от ВВП. Но это было бы временным решением, за которым последовала бы разбалансировка основных институциональных и структурных характеристик экономики, и, по всей видимости, этим методом пользоваться нельзя. Поэтому принципиальное решение – это меньшая зависимость от тех факторов нестабильности, которые находятся в глобальной экономике. Это, прежде всего, обеспечение роста на основе трансформации внутренних сбережений во внутренние инвестиции. Норма сбережений в российской экономике традиционно довольно высокая. Конечно, не такая высокая, как в Китае, но всё же достаточно высокая: порядка 30 % от ВВП. И основная наша проблема – это разрыв между нормой сбережения и нормой накопления. Норма сбережения – около 30 %, норма накопления – около 20 % от ВВП. В разные годы норма накопления составляла 20 %, 21 %, 22 %, то есть около 20 %. Эта разница в 10 % – так называемый гэп – и есть ресурс для развития. Эффективное использование этого гэпа и будет являться оценкой результативности экономической политики. Если национальные сбережения аккумулируются в капиталопотоки из страны во вне и закончатся вложением в иностранные активы, то это будет свидетельствовать о некачественной экономической политике внутри страны. То есть в этом случае для инвесторов и в целом предпринимательского сообщества не будут созданы те условия, которые им требуются, исходя из соотношения между риском и доходностью.

В последние годы мы всегда обеспечивали инвестиционный рост за счет того, что давали экстремально высокую норму возврата на капитал.

Именно поэтому, несмотря на то, что по итогам прошлого года у нас практически нулевой рост инвестиций в основной капитал, мы всё-таки в последнем квартале 2013 года добились того, что формально он положительный: 0,2 % роста. Но очевидно, что это в пределах статистической погрешности, поэтому можно сказать, что рост нулевой. В отличие от инвестиций в основной капитал в целом, инвестиции иностранных инвесторов в основной капитал российских компаний растут. В 2013 году был именно такой рост. С нашей точки зрения, это неустойчивый рост, потому что он основан на экстремально высокой норме возврата на капитал: порядка 30 %. 30 % возврата на капитал – это сигнал для инвесторов о том, что можно принять на себя следующие риски: «страновые» риски, валютные риски, рыночные риски, то есть те риски, которые сопряжены с инвестициями в российскую экономику. Сейчас это невозможно. Наша экономика при тех темпах роста, которые имеются сейчас и будут в обозримом будущем, не может давать такой возврат на капитал. Поэтому мы должны дать инвестору другое: снижение рисков с тем, чтобы он был готов инвестировать при норме возврата на капитал в 20 %, но при более приемлемых рисках. Это касается и иностранного, и внутреннего инвестора. Поэтому высокая норма накопления через снижение инвестиционных рисков – это магистральный пункт для того, чтобы развитие было устойчивым в условиях общей внешней нестабильности.

Второй очень важный фактор, как нам кажется, заключается в следующем. Проблемы российской экономики – это не проблемы спроса, а проблемы предложения. Спрос достаточно высок, и не нужно его искусственно «подстегивать». Мы имеем статистически не очень высокие показатели соотношения между денежной массой и денежной базой ВВП, но это вполне достаточный уровень для нынешнего спроса на деньги. И в этой ситуации стимулирование спроса через установление индикативных процентных ставок, например, для коммерческих банков или каким-то фискальным способом, увеличением государственных расходов могло бы нести риски пузырей некачественных активов, роста инфляции и иных элементов разбалансировки экономики. Это, наверное, совершенно не то, чего мы бы хотели добиться.

А расшивка факторов сдерживания предложения является принципиально важной для нас. Это и традиционные инфраструктурные проблемы: транспортные ограничители, энергетические ограничители. Создание условий легкого доступа бизнеса к транспортировке с низкими издержками и энергетике с умеренными издержками чрезвычайно важно. В этой связи необходимо вести работу по инфраструктурным проектам. Мы считаем, что очень важно, чтобы инфраструктурный проект оценивался по принципу «четырёх глаз». То есть инфраструктурный проект должен включать бюджетные инвестиции, инвестиции аффилированных с бюджетом

структур таких, как Фонд Национального Благосостояния, капитал внутреннего частного инвестора и капитал глобального частного инвестора, который, рискуя своими средствами, обеспечивал бы тщательную экспертизу и оценку этих проектов. Мы уже добиваемся этого по таким крупным проектам, как центральная кольцевая автодорога и модернизация БАМа и Транссиба. К этому списку, конечно же, нужно добавить еще несколько такого рода проектов. Очень важно, чтобы все эти проекты были не политическими, а коммерчески значимыми. Окупаемость проекта – это свидетельство качества работы над ним.

С другой стороны, снятие этих ограничений – это работа с издержками. Это то, что начало делать Правительство. Очевидно, что эту работу чиновники начали делать «грубовато»: через замораживание на целый год тарифов по железнодорожным перевозкам, по электрическим сетям и по газоснабжению. Понятно, что это не является принципиальным решением, но шок, который должен коснуться не только естественных монополий, но и их потребителей и поставщиков, распространится по экономике. Это шок пересмотра нашего отношения к издержкам. Мы утратили систему управления издержками как на микроуровне компаний, так и на макроуровне: на уровне бизнеса, на уровне государственного управления. Это касается не только издержек на эти тарифы. Это касается издержек на заработную плату, на соотношение между темпами роста зарплаты и темпами роста производительности труда и т.д.

Шок 2014 года закончится. Правительство, конечно же, больше не будет продлевать процесс замораживания тарифов. Министерство экономического развития является сторонником долгосрочного пятилетнего тарифа, а точнее формулы тарифа, при которой все стороны процесса могли бы посчитать свои затраты, определить денежный поток. И стороны имели бы ответственность за результативность этого процесса. Это очень важно.

И, наконец, третья сторона этой экономики предложения – это предложение качественных институтов. В обществе есть достаточный монетарный спрос. Но в обществе также есть и спрос на качественные институты. Необходимо предложить эти институты. Необходимо предложить четкое контрактное право и гарантии его исполнения. Необходимо законодательно предложить эффективное регулирование государственно-частного партнерства и справедливое отношение сторон. Если сторона бюджета, сторона государства будет менять правила игры, то государство должно нести ответственность, в том числе, простую материальную ответственность, как у нас сейчас предусмотрено в законодательстве об инвестициях в жилищно-коммунальное хозяйство.

В целом всё ясно, о каких институтах идет речь и какого рода модернизации здесь необходимо добиться. Очень важно для обеспечения действенности механизма роста внутренних накоплений реализовать

упорядочение финансовых рынков. Регулятор Банка России, который теперь является единым регулятором на финансовых рынках, добился здесь немало в такой корректировке по улучшению качества работы банковской системы. Сейчас предстоит большая работа по негосударственным пенсионным фондам. Затем, мы думаем, необходимо будет добавить третий элемент: работу по страховым компаниям, которые также так или иначе должны пройти через эти процедуры санирования, оздоровления, селекции, отбора тех, кто действительно способен работать с деньгами граждан. Это будет формировать доверие в экономике. Доверие – это главный инструмент формирования длинных пассивов. Длинные пассивы – это результат деятельности какого-то института, например, банка развития или пенсионного фонда, это результат того, что существует доверие к национальным финансовым институтам. Если мы этого добиваемся через оздоровление соответствующих сегментов финансовых рынков, значит, организованные сбережения и трансформация в накопление получают дополнительный импульс.

Чрезвычайно важно развитие малого и среднего бизнеса. Мы об этом много говорим, но, к сожалению, пока мало делаем. А то, что делаем, иногда делаем даже с отрицательным знаком. Как в прошлом году, когда была увеличена ставка по социальным страховым взносам, дабы увеличить пенсионные накопления, 300 тысяч индивидуальных предпринимателей закрыли свой бизнес. С точки зрения теории экономики всё было сделано правильно, но вот такая неудачная реализация правильной теории привела к отрицательным результатам, когда бизнес просто перестал работать открыто.

Для малого и среднего бизнеса этот вопрос решается гораздо легче, чем для крупного бизнеса. Издержки закрытия предприятия или перевода его из белого сектора в черный сектор невелики, поэтому малый бизнес легко делает такой выбор. А это категорически недопустимо потому, что именно малый и средний бизнес создают устойчивость. Посмотрите, что происходило в 2008 – 2009 гг. в Европе и в Америке. Национальные «чемпионы» оказались «чемпионами» и по крахам. Экономика не может держаться на национальных «чемпионах». Это привело к тому, что налогоплательщики начали спасать крупнейшие корпорации и банки. Но это совершенно не нужно для малого и среднего бизнеса. Сама система их множественности, гибкости и является элементом устойчивости. И чем выше доля малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте, в занятости, в доходах, тем при прочих равных условиях выше устойчивость экономики, выше её адаптивность, способность выдерживать шоки, в том числе и шоки, связанные с глобальной экономикой. Именно поэтому власть через систему гарантийных фондов, через систему доступа малого и среднего бизнеса, государственные заказы, муниципальные заказы и иные

инструменты пытается дать ту финансовую возможность развития, которая сейчас во многом отсутствует.

Конечно, для устойчивого развития в неустойчивом нестабильном мире очень важно сохранение крепкой макроэкономической конструкции. И здесь нам очень важно поддерживать качество бюджетного процесса. Поэтому мы считаем, что возможность отказа от принятого в прошлом году так называемого «бюджетного правила» должна быть исключена. Значит, «бюджетное правило» должно действовать в том виде, в котором действует сейчас. У некоторых экспертов есть к нему претензии, не всем оно нравится. У некоторых экономистов имеются идеи, как его усовершенствовать, и в целом эти идеи носят конструктивный характер, но их стоит отложить на несколько лет. Потому что правило хорошо тем, что оно выполняется, нравится это нам или нет. Если мы решили, что это правило, то оно должно работать. Впоследствии через какое-то количество времени, «бюджетное правило», конечно же, можно корректировать. Необходимо учесть, что только очень осторожный подход к приросту бюджетных обязательств государства – это самый настоящий элемент стабильного развития.

Качество экономического роста, его устойчивость, его стабильность должны быть именно тем, над чем мы все должны работать. Не может быть размена стабильности на ускорение роста. Это, как нам кажется, твердое «золотое» правило. Стабильность и рост – это одно и то же. Устойчивость и развитие – это две стороны одной медали. Нельзя платить за ускоренное развитие потерей стабильности. Поэтому устойчивый долгосрочный экономический рост, основанный на качественных институтах, основанный на преодолении разрыва между нормой сбережения и нормой накопления за счет создания комфортной среды для инвестиций и предпринимательства, преодоление механизма роста издержек и снятие ограничений по предложению – вот это является, с нашей точки зрения, основной моделью эффективного государственного менеджмента в российской экономике. Власть, бизнес, общественность готовы ответить экспертно на эти вызовы, готовы ответить нормативно на эти вызовы. И теперь мы должны только постоянной практической работой этот ответ подтверждать.

*Алпацкая Е.Г., к.э.н.
доцент
кафедра экономико-правовых основ управления
факультет управления
Челябинский государственный университет
Россия, г. Челябинск*

СОСТОЯНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ С УРОВНЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НЕКОТОРЫХ ГОРОДАХ РФ

Статья посвящена выявлению взаимосвязей между состоянием территориального планирования и уровнем социально-экономического развития некоторых городов РФ (в т.ч. Челябинска и Екатеринбурга).

Ключевые слова: территориальное планирование, документы территориального планирования, экономическое развитие, город.

Территориальным планированием является планирование развития территорий, в том числе для установления функциональных зон, определения планируемого размещения объектов федерального значения, объектов регионального значения, объектов местного значения [1]. На сегодняшний день документы и сам процесс (его содержание, внимание к нему муниципальных властей, его этапы, темпы, результаты) имеют важное значение для социально-экономического развития муниципальных образований, в том числе в стратегическом плане, особенно для городов-миллионников и центров субъектов Российской Федерации, однако на протяжении последних трех лет такая зависимость неоднозначна. Попытаемся проанализировать документальную, информационную и результирующую составляющие территориального планирования в городских округах Челябинск, Екатеринбург, Пермь и Новосибирск. Такой выбор городов обусловлен их конкурирующими позициями (Челябинск, Екатеринбург), достаточной и признанной на международном уровне успешностью в области территориального планирования (Пермь), а также примером развития промышленного города, сравнимого по специализации и показателям развития с остальными (Новосибирск) [2].

Челябинск характеризуется высокими темпами развития процесса территориального планирования, как в сфере разработки и детальной проработки его документов и схем, так и в сфере предания их гласности (а это – неотъемлемый аргумент в пользу будущей эффективности всей деятельности). Если еще в 2011 году в Челябинске из всех документов планирования был фактически только Генеральный план (опубликован 05.09.2011), причем в основном в текстовой форме (принятый еще в 2002 г., [3]), то в 2012 г. появились такие значимые документы и составляющие территориального планирования, как правовое зонирование (опубликовано

26.08.2011), правила землепользования и застройки (утвержденные в 2004г., [4], последняя версия от 26.08.2011), карта планировочной структуры города (опубликована 08.09.2011), сведения о проведении и результатах публичных слушаний, о поступивших заявлениях о предоставлении земельных участков, а также список разрешений на строительство и ввод в эксплуатацию его объектов. Генеральный план представлен в удобной графической форме, причем карты-схемы доступны для скачивания и просмотра. В Генплане по различным направлениям стратегического развития города присутствует не только обзор текущей ситуации, но проектные решения и предполагаемые результаты осуществления территориального планирования; просчитан баланс территории города, проведено градостроительное зонирование и представлены первоочередные мероприятия по развитию территорий, равно как и технико-экономические характеристик плана на ближайшие 5-7 лет и до 2020 г. Недостатком является то, что текущее состояние характеризуется уже устаревшими данными 2001 г.

Генеральный план **Екатеринбурга** утвержден несколько позднее – в 2009 г., и он не такой подробный [5], в его приложениях содержатся в основном таблицы о текущем и прогнозном состоянии основных показателей реализации плана (численности населения, охвата территории, жилищного фонда, объектов социально-культурного и бытового обслуживания, транспортной и инженерной инфраструктур). Имеется Генеральный план развития г.Екатеринбурга (2004 г.). На сайте не указаны сроки размещения документов, т.е. неясна их версия. Правила землепользования и застройки (их опубликованный вариант) очень краткие (0,5 страницы на сайте администрации, [6]), хотя присутствует их графический вариант (но программа с картой с сайта открывается с затруднениями). Объявлений о публичных слушаниях на сайте нет, есть только результаты выдачи (или невыдачи) разрешений на строительство. В Екатеринбурге, судя по всему, используется устаревший «разрешительный» вариант территориального планирования (т.е. для осуществления застройки необходима выдача соответствующего разрешения администрации, хотя общие требования можно выставить в виде Правил землепользования и застройки). Положительный момент – рейтинг добросовестных подрядчиков, имеющийся на сайте администрации.

В **Перми** состояние и степень детальности проработки документов и процедур территориального планирования, на наш взгляд, является наиболее представительными и эффективными – это подтверждает тот факт, что в этом городе проводятся мероприятия международного уровня по методологии и практике территориального планирования, такие, как Конгресс международной Ассоциации городских и региональных планировщиков. Так, здесь присутствуют не только Генеральный план

(размещен на отдельном сайте, последняя редакция 2010 г., [7]), но и план его реализации на 2012-2016 гг.[8], мастер-план, в котором отражаются основные направления и проекты стратегического развития в территориальном разрезе – структура качественного преобразования; стратегия красных и зелёных зон, стратегия ландшафта и окружающей среды, стратегия приоритетов развития, стратегия транспорта, стратегия общественных пространств, стратегия смешанного использования, стратегия кварталов, стратегия наследия, стратегия периферийных территорий [9], а сам Генплан представлен в наглядной форме и доступен в формате pdf. В самом Генплане присутствует положение о территориальном планировании, его схема, материалы по обоснованию. Это единственный город, в котором применяется информационная система обеспечения градостроительной деятельности, внедренная как результат соответствующей ведомственной целевой программы. Правила землепользования и застройки Перми также очень подробны (последняя версия 2011 г., [10]), работает комиссия по землепользованию и застройке, в правилах рассмотрены все этапы – начиная с подготовки территории и заканчивая градостроительными регламентами и разрешенными видами использования городских зон. На сайте есть и объявления о публичных слушаниях, а также памятки о том, как участвовать в торгах, справочные материалы.

На сайте администрации **Новосибирска** присутствуют: стратегический план устойчивого развития города и информация о ходе достижения целей устойчивого развития города за 2005-10 гг. (ред. от 29.12.2012), содержащий развитие территории как раздел [11]; Генеральный план города [12], разработанный в рамках соответствующей целевой программы, и включающий основные направления территориального планирования, цели, состояние, основные направления комплексного развития города, варианты территориального планирования и обоснование предложений по территориальному планированию до 2012 и 2025 гг, а также предложения по развитию транспортной и коммунальной инфраструктуры, мероприятия по обеспечению экологической безопасности и охране окружающей среды, и комплекс организационных мероприятий по территориальному планированию вместе с этапами их выполнения на 2009 и 2010-2015 гг. Есть также правила землепользования и застройки (2013 г., [13]) и объявления о публичных слушаниях.

Как итог можно констатировать, что система территориального планирования во всех рассматриваемых городах динамична, постоянно развивается и совершенствуется – правда, разными темпами и с разной детализацией, поскольку она является инструментом и неотъемлемым компонентом стратегического планирования развития муниципального образования и имеет (теоретически) существенное значение для привлечения инвестиций и в целом для социально-экономического развития города. Это,

однако, не всегда подтверждается показателями социально-экономического развития (табл.1, [рассчитано по 14, с.238-241, 278-281, 294-297, 340-343]).

Мы представили здесь две группы показателей – непосредственно объемы работ в строительстве и ввод в действие основных фондов, инвестиций в основной капитал, и показатели деловой активности – число предприятий и организаций, объем отгруженных товаров собственного производства и индекс физического объема оборота розничной торговли. Все показатели (кроме последнего упомянутого) рассчитаны на 1000 жителей – для того, чтобы города можно было сравнить друг с другом. Значимое положительное изменение показателей (а также их максимальное значение среди рассматриваемых городов) выделено в таблице жирным шрифтом, а минимальные значения - курсивом.

Таблица 1

Некоторые показатели социально-экономического развития городов РФ

Показатель	Челябинск			Екатеринбург			Пермь			Новосибирск		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Общая площадь жил.помещ. на 1 гор. жителя (на конец года), м ²	23,0	22,6	23,3	22,1	22,7	22,8	21,2	21,3	21,6	22,1	21,6	21,9
Ввод в действие осн.фондов на 1000 жителей, млн. руб.	19,6	40,9	53,8	39,0	37,3	112,6	37,8	48,1	76,5	30,8	32,7	44,3
Инвестиции в осн. капитал на 1000 жителей (в факт. действ. ценах), млн. руб.	29,91	38,29	52,28	35,81	46,69	97,46	56,26	60,25	76,8	32,23	37,07	46,5
Объем работ, вып-х по виду деят-ти «Строительство» на 1000 жителей (в факт. действ. ценах), млн. руб.	10,94	9,1	9,84	16,72	19,54	24,78	19,1	17,12	15,89	7,6	10,16	12,5
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами на 1000 жителей, млн. руб.	200,4	278,4	328,8	137,7	166,5	195,1	319,8	390,1	502,5	102,8	118	123,5
Инд. физ.объема обор.розн.торговли, в % к пред. году	85,9	117,4	109,9	97,5	112,9	129,9	76,4	108,5	112	81,8	112,5	119,4
Число предпр-й и орг-ций на 1000 жителей (на кон. года; по данным госуд. регистрации)	57,6	57,5	56,5	106,9	101,5	106,5	47,7	51,5	53,5	119,4	119	121,6

Данные таблицы иллюстрируют, что в сфере строительства и ввода основных фондов наиболее успешен Екатеринбург, показывающий значительный рост этой группы показателей, особенно по вводу в действие основных фондов на 1000 жителей. Однако, показатели деловой активности в этом городе, хотя и увеличиваются, но не все из них максимальны. Очевидно, город оправдывает свой статус региональной столицы – объемы материального производства снижаются, а ввода деловых и жилых площадей, как и оборот розничной торговли – растут. Лидером же по объему отгруженных товаров собственного производства по трем основным сферам (добыча полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, производство электроэнергии, газа и воды) является Пермь, где наблюдается также рост ввода основных фондов и инвестиций в основной капитал, но снижение объема работ в строительстве на 1000 жителей. Челябинск находится «в середине», здесь наблюдается рост показателей ввода в действие основных фондов, инвестиций в основной капитал и объема отгруженных товаров собственного производства при снижении объема работ в строительстве и индекса физического объема оборота розничной торговли (парадоксально – минимального из всех городов). Новосибирск же имеет минимальные значения по вводу ОФ и инвестициям в основной капитал, а также по объему отгруженных собственных товаров, причем объем работ в строительстве также невелик.

Таким образом, нельзя говорить об устойчивых тенденциях и о влиянии территориального планирования на социально-экономическое развитие муниципального образования, хотя очевидно, что большая успешность территориального планирования влечет большую деловую активность и не последние показатели по строительству и вводу в действие основных фондов (Пермь). Тем не менее, Екатеринбург, находящийся на скромном уровне развития территориального планирования, опережает другие города по показателям строительства и деловой активности (хотя и не по всем), а Новосибирск, имея средний уровень развития территориального планирования, не слишком успешен по многим показателям. Вероятно, территориальное планирование и территориальное развитие как его результат являются здесь не главными факторами экономического развития в целом. Стоит отметить также, что согласно рейтингу 100 лучших городов России ТД «Коммерсантъ» по итогам 2012 г. Екатеринбург занимает 2-е место, Новосибирск – 8-е, Пермь – 12-е, Челябинск – 13-е [15].

Использованные источники:

1. Петрова Ю., Горбачева С., Жестарев Д. Миллионеры среди трущоб. // Секрет фирмы, №4 (329), 2013, стр.50-73.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации (от 29.12.2004 №190-ФЗ, в ред. Федерального закона от 23.07.2013 N 247-ФЗ) [Электронный

- ресурс] // Режим доступа: URL:
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149219>.
3. Города-миллионеры России. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/Города-миллионеры_России.
4. Генеральный план города Челябинска. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://cheladmin.ru/zhizn-goroda/gradostroitelstvo/generalnyu-plan-goroda-chelyabinska>.
5. Правила застройки и землепользования в городе Челябинске. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://cheladmin.ru/zhizn-goroda/gradostroitelstvo/pravila-zastroyki-i-zemlepolzovaniya-v-goroda-chelyabinske>.
6. Генеральный план муниципального образования город Екатеринбург [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.ekb.org.ru/construction/gen-plan>.
7. Правила землепользования и застройки [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.ekb.org.ru/construction/legal-base>.
8. Генеральный план Перми [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.genplanperm.ru>; <http://www.gorodperm.ru/economic/building-up/genplan>.
9. План реализации генерального плана города Перми. Первый этап 2012-2016 годы [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://www.gorodperm.ru/upload/pages/635/Plan_realizacii.doc.
10. Преобразование города. Стратегический Мастер-план Перми. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.permgenplan.ru/content/view/9/22>.
11. Правила землепользования и застройки Перми [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://www.gorodperm.ru/economic/building-up/landrules>.
12. Стратегический план устойчивого развития Новосибирска и комплексные целевые программы. Стратегические цели устойчивого развития. Развитие территории города [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://strateg.novo-sibirsk.ru/4-5-1.htm>.
13. Генеральный план Новосибирска [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://www.novo-sibirsk.ru/articles/city_adm/departments/dsia/genplan.
14. Правила землепользования и застройки г.Новосибирска [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://www.novo-sibirsk.ru/articles/city_adm/departments/dsia/de_pzz.
15. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов, 2012: Стат.сб. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138631758656.

*Альмухаметова Р.М.
факультет экономики и управления
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, старший преподаватель
Елабужский институт
Казанского(Приволжского)Федерального Университета
Россия, г. Елабуга*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ

Одной из основных задач стратегического маркетинга является формирование и развитие конкурентных преимуществ организации.

Конкурентное преимущество (competitive advantage) – это завоевание более прочных позиций на рынке по сравнению с позициями конкурентов, достигнутых путем предоставления потребителям больших благ.

Филипп Котлер: «Отличительное конкурентное преимущество достигается тогда, когда компания предлагает покупателю товар такой ценности, который он вряд ли где-либо найдет».

Иными словами, конкурентное преимущество – это та причина, по которой клиент выбирает компанию или продукт определенной компании. Из этого определения вытекает следствие, что имеющееся у компании положительное отличие должно быть значимым для клиента и это отличие должно быть клиенту известно.

Для российского рынка характерно, что конкурентные преимущества находятся случайно. Естественно, что любая компания, которая действует на рынке давно, так или иначе может определить свои конкурентные преимущества. Обычно наши предприятия находят удачные ходы методом «проб и ошибок». Интересно, что в теоретических материалах по маркетингу, очень мало внимания уделяется вопросу создания конкурентных преимуществ и тем более мало конкретной информации, как это делать, и в каком порядке. Мы нашли некоторые рекомендации только в книгах, где авторы – практики делятся собственным опытом.

Итак, существует четырехэтапная технология, которая позволяет значительно снизить риск ошибок и сэкономить ресурсы: сегментация, специализация, дифференциация, концентрация.

Сегментация. Чаще всего под понятием «сегмент» подразумеваются потребители, которые объединены в группу по некоторому общему признаку. Следовательно, на этом этапе клиентов делят на группы. Если потребители – физические лица, то их делят по половому, возрастному признакам, географическому местонахождению, уровню доходов и т.п.

Если потребители – юридические лица, то сегментация осуществляется по месту в канале распределения, по типу собственности, по географическому расположению.

Далее необходимо выбрать тот сегмент, на который нацелена продукция или услуга предприятия, сосредоточить на нем свое внимание: определить потребности, желания, проблемы этих клиентов. Конечно, для того, чтобы выявить потребности и проблемы клиентов, необходимо провести опрос в своем регионе.

Специализация. На этом этапе необходимо выбрать проблему, которую намерена решить организация. Устранив конкретную проблему потребителей, компания тем самым создаст себе на ее основе конкурентное преимущество, то есть недостаток всей отрасли превратит в собственное достоинство.

Критерии для выбора проблемы: достаточность ресурсов; серьезность и важность проблемы; невозможность копирования преимущества конкурентами как минимум в течение полугода.

Когда формулируются проблемы, необходимо иметь в виду, что на рынке существуют вечные проблемы: качество, цена, ассортимент, некомпетентность и грубость персонала. После определения проблемы, нужно продумать, как ее решить. При выборе проблемы из имеющихся вариантов, нужно руководствоваться мыслью, что чем сложнее и дороже обойдется решение проблемы потребителей, тем сложнее это будет повторить конкурентам. В тот момент, когда компания разработала схему по решению проблемы конкурентов, и отработала процесс реализации плана, заканчивается этап специализации.

Дифференциация. После того, как компания создаст конкурентное преимущество, его необходимо донести до потребителей. Доносить нужно любыми способами коммуникации с клиентами.

Самый главный принцип дифференциации – в рекламной кампании необходимо рекламировать свое конкурентное преимущество. Другими словами, в рекламе необходимо показать потребителям причину обратиться именно к данной компании за данным продуктом. Менять суть рекламы нужно не раньше, чем меняется маркетинговая стратегия предприятия.

Конкурентное преимущество нужно писать везде, где может увидеть потенциальный потребитель. Не только в рекламе, но и на прайс-листах, на бланке коммерческого предложения и т.п.

Важно помнить на этом этапе, что первым, кто замечает рекламу, является конкурент. Поэтому с того дня, как в какой-либо форме компания сообщила свое конкурентное преимущество, начинается тот самый полугодовой срок, в течение которого конкурентное преимущество не должно иметь аналогов на рынке.

Концентрация. Выбрав какую-либо проблему потребителей для решения, определив конкурентное преимущество и сообщив о нем, необходимо сконцентрировать все усилия предприятия на этой проблеме.

Нельзя разбрасывать свои силы на решение сразу нескольких задач.

Важно сформулировать приоритетную задачу компании на определенный срок и донести это до всех сотрудников.

Таким образом, концентрироваться на выбранной проблеме необходимо до того момента, пока не провели повторную сегментацию. Ее нужно повторять ежегодно за исключением неудачного выбора конкурентного преимущества.

Аминов С.Д.

Калдыбаева А.О.

Ташкентский педиатрический медицинский институт

Республика Узбекистан, г. Ташкент

ИЗУЧЕНИЕ ГЕПАТОПРОТЕКТОРНОЕ ДЕЙСТВИЕ СТИМУСОЛА ПРИ ХРОНИЧЕСКОМ ТОКСИЧЕСКОМ ГЕПАТИТЕ

В настоящее время в клинике остается высокой потребность в гепатопротекторных средствах, повышающих резистентность печени к действию химических агентов и нормализующих ее метаболизм в условиях напряжения детоксицирующей функции. Исследованиями последних лет подтверждена целесообразность применения фитопрепаратов, обладающих гепатопротекторными свойствами, использование которых способствует уменьшению синдрома цитолиза гепатоцитов, нормализации или существенному улучшению гликогенообразующей способности печени, усилению дезинтоксикационной, пигментообразующей, экскреторной функции [6]. Помимо цитолитического синдрома важную роль в генезе заболеваний печени и желчевыводящих путей играют холестаза и нарушения реологических свойств желчи, приводящие к снижению секреторной и метаболической функции печени, нарушению детоксикации экзо- и эндотоксинов [13].

В связи с этим, изыскание новых лекарственных средств растительного и природного происхождения, сочетающих гепатопротекторную и желчегонную активность является одним из актуальных задач современной медицины.

Целью данной работы явилось изучение влияния стимусола на процессы перекисного окисления липидов и желчеобразовательную функцию печени при хроническом токсическом гепатите.

Материалы и методы

Впервые нами проведены исследования антиоксидантного и желчегонного действия стимусола при хроническом токсическом гепатите. Стимусол это условное название препарата, который является биоактивной композицией состоящий из сухого экстракта корня солодки голой и мумие в соотношении 1:1. Мумие – природный смолоподобный продукт, представляющий собой бесформенные куски с неравномерно-ячеистой или

гладкой поверхностью, твердой или упругой консистенции, обладающие характерным бальзамическим запахом [10]. Данная биоактивная композиция - стимусол был разработан учёными Ташкентского Фармацевтического института [15].

Эксперименты проведены на 45 белоголовых крысах - самцах массой 150-210 г. Хронический токсический гепатит вызывали путём внутрибрюшинным введением гелиотрина в дозе 10 мг/кг в течение одной недели с последующим убыванием дозы гепатотоксина: вторая неделя 7,5 мг/кг и третья неделя 5 мг/кг [1]. Гепатозащитная активность стимусола изучалось в сравнении силибором. Экспериментальные животные были распределены на 4 группы:

1 – интактные, здоровым крысам давали физиологический раствор хлорида натрия перорально в течение одного месяца.

2 – контрольные, животным внутрибрюшинно вводился гелиотрин.

3 –опытные, перорально через зонд вводили стимусол в дозе 10 мг/кг+гелиотрин.

4 – группа сравнения, перорально через зонд вводили силибор в дозе 100 мг/кг+гелиотрин.

Исследуемые препараты вводили предварительно с профилактической целью в течение 5 дней затем одновременно с гепатотоксином в течение 25 дней. После последнего введения препаратов животных декапитировали, соблюдая условия эвтаназии, извлекали печень общепринятыми методами. В гомогенате ткани печени определяли содержание диеновых конъюгатов [14], малонового диальдегида [5] и активность ферментов антиоксидантной системы – каталазы (КТ) [4] и супероксиддисмутазы (СОД) [2].

Желчевыделительную функцию печени изучали по методу Скаун Н.П. [7]. В желчи животных определяли уровень желчных кислот, холестерина и билирубина [3]. Холатохолестериновый коэффициент рассчитывали как отношения суммы желчных кислот к общему количеству холестерина.

Полученные результаты обрабатывали методом вариационной статистики при $P=0,05$ [8].

Результаты и обсуждение

Полученные результаты проведенных исследований показали, что у животных с хроническим токсическим гепатитом отмечается общая слабость, взъерошенность, уменьшение блеска шерсти, вздутие живота, развития асцита и у 40-45 % отмечается смертельный исход. Под влиянием гепатотоксина – гелиотрина с нарушениями общего состояния животных в ткани печени отмечается повышение содержание диеновых конъюгатов и малонового диальдегида. Одновременно с накоплением продуктов перекисного окисления липидов наблюдается снижение активности СОД и

КТ соответственно на 64 и 42 % по отношению к результатам животных интактной группы (таблица 1). Снижение активности ферментов антиоксидантной системы в свою очередь, приводит к образованию супероксидного аниона, этот радикал вступая в реакцию перекисью водорода увеличивает образование реактогенного кислорода и гидроксильного радикала. Образовавшийся эти радикалы вызывают деструкцию биомембран гепатоцитов и приводят к развитию белковой и жировой дистрофии клеток печени [11]. Полученные эти результаты свидетельствуют о том, что гелиотрин как и другие гепатотоксины обладает прооксидантным действием, усиливает синдром цитолиза и приводит к нарушению метаболических процессов печени.

Наряду с усилением процессов ПОЛ и снижением антиоксидантной защиты организма отмечается нарушение желчеобразовательной функции печени, это в свою очередь приводит к развитию синдрому холестаза. У животных контрольной группы отмечается снижение интенсивности выделения желчи как по часам и так за 4 часа наблюдения. Общее количество выделенной желчи за 4 часа снижалась на 51,3 % по отношению показателям животных интактной группы. Обнаруживалось резкие сдвиги химическом составе выделенной желчи. Снижалось содержание желчных кислот на 54,8 %, холестерина – 55,5 % и билирубина – 70,6 % (таблица 2, 3). Эти нарушения под действием гелиотрина вероятно, связаны с угнетением синтеза холестерина, желчных кислот и билирубина, а также с ингибированием фермента уридиндифосфатглюкуронилтрансферазы [12].

Таблица 1

Влияние стимулола на показатели перекисного окисления липидов
($M \pm m$, $P = 0,05$, $n=6$)

Условия эксперимента	n	Конъюгированные диены D/1 мг липида	Конъюгированные диенкетоны D/1 мг липида	МДА нмоль/1г ткани	СОД усл. ЕД/мин.мг. белка	Каталаза нмоль/мин. мг. Белка
1. Интактная (физ. Р-р)	6	0,450±0,023	0,224±0,014	36,1±1,01	1,45±0,08	0,43±0,016
2. Контроль (гелиотрин в теч. 1 мес.)	5	0,736±0,0217	0,397±0,028	71,3±1,14	0,52±0,042	0,25±0,019
3. Стимулол + гелиторин	5	0,488±0,03	0,245±0,02	42,2±1,2	0,91±0,037	0,38±0,019
4. Силибор + гелиотрин	5	0,560±0,024	0,254±0,021	46,8±1,74	0,89±0,07	0,34±0,02

Введение стимулола и силибора с профилактической целью препятствуют к резким нарушениям антиоксидантной системы и

желчеобразовательную функцию печени. В результате применения стимусола в течение одного месяца привело к уменьшению содержания конъюгированных диенов на 33,7 % и диенкетонов на 38,3 %. Снижался уровень малонового диальдегида на 40,4%. Уменьшения содержания продуктов ПОЛ связан с активацией ферментов СОД и КТ соответственно на 75 и 52 % по отношению к результатам животных контрольной группы (таблица 1). Тогда как, под влиянием гепатопротектора - силибор усиливалась активность этих энзимов на 71 % и 36 %. Если учесть этот факт, то стимусол состоящий из экстракта корня солодки и мумие, аналогично силибору оказывают антиоксидантное действие и препятствуют к усилению интенсивности процесса ПОЛ. Антиоксидантное действие стимусола по-видимому, связан с наличием в составе биологически активных веществ, так как, в составе корня солодки и мумие содержится активные биологические соединения, флавоноидные соединения, аминокислоты и витаминные вещества. Большинство этих веществ обладают прямым и косвенным антиоксидантным действием. Вероятно, эти вещества приводят к усилению активности ферментов и повышению функции антиоксидантной системы организма. Помимо этого, эти вещества обладают противовоспалительным, желчегонным, иммуномодулирующим действиям и повышающим регенераторный потенциал клеток печени [10, 15].

Стимусол как силибор оказывал выраженное гепатопротекторное действие уменьшая синдром холестаза. Под влиянием этого препарата общее количество выделенной желчи за 4 часа увеличился на 1,26 раза, повышалась секреция желчных кислот на 1,07 раза, холестерина – 76,5 % и билирубина на 2,35 раза по сравнению показателями животных контрольной группы (таблица 2, 3). Под действием гепатопротектора силибора эти показатели были менее выражены.

Таблица 2

Влияние стимусола на интенсивность секреции желчи ($M \pm m$; $n=6, p=0,05$)

Условия эксперимента	Интенсивность секреции желчи мг/мин. 100 г веса				Общее количество выделенной желчи (мг/100 г) за 4 ч
	1-час	2-час	3-час	4-час	
1. Интактная (физ. Р-р)	4,0±0,23	4,2±0,23	4,2±0,22	4,1±0,22	985±56
2. Контроль (гелиотрин в теч. 1 мес.)	2,0±0,16	2,1±0,18	2,2±0,11	2,0±0,13	505±32
3. Стимусол + гелиторин	4,4±0,25	4,8±0,18	4,8±0,18	5,1±0,16	1144±29
4. Силибор + гелиотрин	2,8±0,22	3,0±0,41	3,9±0,52	3,8±0,45	811±69

Влияние стимусола на химический состав желчи ($M \pm m$; $n=6, p=0,05$)

Условия эксперимента	Общее количество мг/мин. 100 г за 4 часа			Холато/холестеринный коэффициент
	Желчные кислоты	Холестерин	Билирубин	
1. Интактная (физ. Р-р)	16,42±0,61	0,144±0,006	0,058±0,003	114±5,0
2. Контроль (гелиотрин в теч. 1 мес.)	5,42±0,58	0,064±0,007	0,017±0,002	83±1,4
3. Стимусол + гелиторин	11,26±0,83	0,113±0,007	0,057±0,002	100±10,36
4. Силибор + гелиотрин	7,2±0,67	0,079±0,011	0,034±0,0042	93±8,96

Гепатопротекторная и желчегонная активность стимусола вероятно связана с синергизмом биоактивных лиганд содержащих в составе корня солодки и мумие. Биоактивная лиганда – глицирризин образует комплекс с цитохромом P450, ингибируя инактивацию изолированного цитохрома P450KLM2 и вызывая образование гемопротейна. Помимо этого, этот биофлаванон предотвращает разрушение естественного антиоксиданта – глутатиона [9]. По-видимому, стимусол повышает активность микросомальных ферментов печени и стимулирует синтез желчных кислот, холестерина и повышает конъюгацию билирубина.

Таким образом, биоактивная композиция из экстракта корня солодки и мумие условно названный препарат - стимусол обладает выраженным гепатозащитным и желчегонным действием при хроническом токсическом гепатите. По этим эффектам он не уступал гепатопротектору – силибор.

Использованные источники:

1. *Абдуллаев Н.Х., Каримов Х.Я.* Печень при интоксикациях гепатотропными ядами. Ташкент. Медицина. - 1989. – 98 с.
2. *Гуревич В.С., Конторщикова К.Н., Шатилина Л.В.* Сравнительный анализ двух методов определения активности супероксиддисмутазы // Лабораторное дело. – 1990. -№4. – С.44-47.
3. *Дроговоз С.М.* Нарушение интенсивности желчеотделения и химического состава при дистрофии печени, вызванной CCl_4 // Вопросы медицинской химии. – 1971. - № 4. – С.397-401.
4. *Королюк М. А., Иванова Л.И., Майорова И.Г., и другие.* Метод определения активности каталазы // Лабораторное дело. -1988. - № 1. - С.16-18.

5. Кричевская А.А., Лукаш А.И., Кесельман Н.А. Изменение перекисного окисления и содержание фосфолипидов в мозге при гипероксии и защитное действие // Украинский биохимический журнал. – 1976. - № 2. – С.190-194.
6. Крылова С.Г., Ефимова Л.А., Вымятина З.К., Зуева Е.П. Влияние экстракта корня цикория на морфофункциональное состояние печени у крыс с токсическим гепатитом // Экспериментальная и клиническая фармакология. – 2006. – №6. – С.34-36.
7. Скакун Н.П. Нейро-гуморальный механизм желчегонного действия инсулина // Проблемы эндокринологии и гормонотерапии. – 1956. - № 6. – С.75-80.
8. Стрелков Р.Б. Статистические таблицы для ускоренной количественной оценки фармакологического эффекта // Фармакология и токсикология. - Москва. – 1986. - № 4. – С.100-104.
9. Токаев Э.С., Блохина Н.П., Некрасов Е.А. Биологически активные вещества, улучшающие функциональное состояние печени // Вопросы питания. – 2007. - № 4. - С.4-9.
10. Фролова Л.Н., Киселева Т.Л. Химический состав, методы определения подлинности и доброкачественности мумие (обзор) // Химико-фармацевтический журнал. – 1996. - № 8. – С.49-53.
11. Хакимов З.З., Зуева Е.Б., Рахманов А.Х. Сравнительное изучение влияния гепатопротекторов на активность супероксиддисмутазы и каталазы печени при хроническом гепатите // Доклады АН РУз. – 1990. - № 10. – С.56-57.
12. Хакимов З.З., Лубенцова О.В., Аскарлова Ш.Д. Влияние гелиотрина на экскреторную функцию печени и химический состав желчи // Медицинский журнал Узбекистана. – 1988. - № 4. – С.44-46.
13. Чучалин В.С., Теплякова Е.М. Коррекция патологий гепатобилиарной системы комплексным растительным средством // Бюллетень сибирской медицины. – 2007. - № 4. – С.52-57.
14. Шилина Н.К., Чернавина Г.В., Маслова Л.А. Количественное определение продуктов перекисного окисления липидов сыворотки крови практически здоровых лиц методом спектроскопии // Лабораторное дело. - 1978. - № 3. - С.140-142.
15. Эрназаров О.М., Джалилов Х.К., Юнусова Х.М., и др. Положительное решение от 26.08.1996 г. на выдачу предварительного патента РУз. по заявке ИНДР 96006371. «Таблетки стимусола».

ИЗУЧЕНИЕ ГЕПАТОПРОТЕКТОРНОЕ ДЕЙСТВИЕ СТИМУСОЛА ПРИ ХРОНИЧЕСКОМ ТОКСИЧЕСКОМ ГЕПАТИТЕ

Резюме

Изучено влияние стимусола (экстракт корня солодки+мумие) на процессы перекисного окисления липидов и желчеобразовательную функцию печени при хроническом токсическом гепатите. Установлено, что

стимусол при хроническом отравлении гелиотрином оказывал антиоксидантное и желчегонное действия. Нормализовал состав желчи. По гепатозащитному действию не уступал известному гепатопротектору силибор.

Ключевые слова: стимусол, корень солодки, мумие, силибор, хронический токсический гепатит, конъюгированные диены, диенкетоны, малоновый диальдегид, каталаза, супероксиддисмутаза, желчевыделение, желчные кислоты, холестерин, билирубин.

The study hepatoprotector effect of stimusol at the chronic toxic hepatitis

Summary

The influence of stimusol (extract radix Glycyrrhiza+mumie) on lipid peroxidation processes and synthesis of gall in the liver at chronic toxic hepatitis were researched. It was determined that stimusol during chronic poisoning with heliotrine made antioxidant and choleric action. Normalize of gall contains. It didn't give up to famous, silibor by hepatoprotector action.

Key words: stimusol, liquorice, mummy, silibor, chronic toxic hepatitis, conjunctive diens and dien ketones, catalase, superoxiddismutase, jaundice, gall acids, cholesterol, malonaldehyde, bilirubin.

*Андреева А.А.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Россия, г.Уфа*

ЛОКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Раньше новые ветровые энергетические установки появлялись только в прибрежной и равнинных частях Германии. В Европе потребность в возобновляемых источниках энергии, например, ветровой, постоянно возрастает.

К основным достоинствам можно отнести использование ветрового потенциала любых, в том числе незначительных характеристик; незначительные мощности ВЭУ (десятки, сотни ватт, единицы, реже десятки киловатт) и сравнительно доступная цена позволяют простыми средствами создавать индивидуальные локальные источники электрической энергии, в том числе мобильные, передвижные и переносные; возможность работы совместно с имеющимися локальными электрическими сетями, например, внутридомовыми, внутриквартирными; хорошо проработанные конструкции электрической, электронной и механической части и аэродинамические формы современных ВЭУ обеспечивают высокую

надежность и долговечность при любых погодных условиях, практически не требуя никакого обслуживания; эксплуатация подобных ВЭУ не требует специальной электротехнической подготовки владельца; установка таких ВЭУ не требует никаких дополнительных согласований и разрешительных документов.

Основными недостатками является возможный кратковременный дискомфорт людей из-за акустических шумов средне- и низкочастотного спектра, возникающих при высоких скоростях вращения ротора при большой скорости и порывистости ветра; уровень шума при этом сопоставим с уровнем шума проезжающего по улице автобуса или мотоцикла; неравномерность скорости вращения ротора ВЭУ при изменениях скорости ветра; из-за высокой скорости вращения ветроротора имеется вероятность нанесения вреда птицам (по неподтвержденным данным).

В современных преобразователях ветровой энергии применяются сложные электронные средства для контроля и управления, работой энергетической установки, включая дистанционный мониторинг данных, а также передачей вырабатываемой энергии в сеть.

Несмотря на то, что внесетевые системы возобновляемых источников энергии в децентрализованных районах имеют многочисленные преимущества перед системами генерации электричества на базе ископаемого топлива, зависимость этих систем от местных условий представляет собой одно из серьезных препятствий внедрению малых проектов ВЭ. Производительность установки и ее экономичность зависят в первую очередь от доступности ресурсов. Например, в случае ветровых систем, небольшая разница в скорости ветра может означать существенную разницу в количестве произведенной электроэнергии. Для того чтобы расположить турбину наиболее эффективно, необходимо проведение мониторинга местности, выявляющего влияние препятствий и сезонных явлений на скорость ветра.

Около 30% экономического потенциала ветроэнергетики РФ сосредоточено на Дальнем Востоке, 14% — в Северном экономическом районе, около 16% — в Западной и Восточной Сибири. В ветровых зонах проживает только 20% населения, а 80 % — на территориях со среднегодовой скоростью ветра 5—6 м/с.

Ветровая энергетика в Казахстане не развита, несмотря на то, что условия для ее создания есть, особенно в горных районах, где скорость ветра достигает 5-9 м/с (Джунгарские Ворота, Чиликский коридор и др.).

В настоящее время в общем энергопотреблении Казахстана* доля энергии солнца, ветра, термальных вод и биомассы крайне незначительна и составляет всего 0,02 %.

Страна имеет огромные ресурсы энергии ветра.

Использование даже 1-2 % этих ресурсов даст возможность получения экологически чистой энергии, количество которой сопоставимо с годовой потребностью в электроэнергии всей страны. [1]

Помимо возобновляемых источников энергии - таких как энергия Солнца, ветра и океана - и технологий повышения энергоэффективности, перспективные решения на основе технологий низкой эмиссии CO₂ включают в себя:

1. Газификация каменного угля
2. Высокоэффективные парогазовые электростанции
3. Топливные элементы
4. Целлюлозная биомасса и биотопливо
5. Улавливание окиси углерода

Выдвигаются новаторские идеи в области энергосбережения и альтернативной энергетики. Так, например, Крэйг Вентер разрабатывает методы применения бактерий, которые способны своими ферментами перерабатывать каменный уголь в метан.

Предложен источник новой, экологически чистой энергии – завод микробных топливных элементов, который может генерировать электроэнергию из естественного взаимодействия между живыми корнями растений и почвенными бактериями, то есть добывать электричество из самых обыкновенных болот. Эта техника уже используется, но пока в небольших масштабах.

Завод микробных топливных элементов извлекает электричество из почвы, а растения продолжают расти. Растения производят органические вещества с помощью фотосинтеза. Корни выделяют до 70 % этого материала в почву, и все это остается неиспользованным и буквально уходит в землю. Бактерии вокруг корней разлагают органические остатки, образуя тем самым новый источник электроэнергии. Процессы деградации высвобождают электроны. Исследователь Марьоляйн Хельдер и ее коллеги разместили электроды среди бактерий, чтобы поглощать эти электроны и тем самым вырабатывать электроэнергию с помощью разности потенциалов.

Завод микробных топливных элементов в настоящее время может генерировать 0,4 Вт на квадратный метр болотного дерна. Это больше, чем создается путем брожения биомассы. В будущем биоэлектричество из растения смогут производить 3,2 Вт на квадратный метр зеленой массы. Это означает, что участок площадью 100 м², размещенный на плоской крыше, будет генерировать достаточно электроэнергии для питания бытовых приборов в доме при среднем потреблении в 2800 кВт/час в год. При этом могут использоваться растения разных видов, в том числе травы, такие распространенные, как английский кордграсс, а в более теплых странах – рис.

Завод микробных топливных элементов можно использовать по-разному и в различных масштабах. Сначала – для питания бытовых электроприборов загородных домов и фермерских усадеб, а также в отдаленных районах развивающихся стран. А позже и в государственных масштабах, можно эффективно освоить большую площадь, развернув централизованные сети в заболоченных районах. Марьоляйн Хельдер считает, что «зеленая энергия», производимая, скажем, засеянными крышами обычных жилых коттеджей, станет реальностью уже в течение нескольких лет, а производства в больших масштабах последуют этому примеру после 2015 года. Но хотя технология и является перспективной, она еще не полностью развита, и предстоит еще немало поработать над усовершенствованием метода. Однако, в отдаленных районах, текущая мощность микробных топливных элементов уже делает их экономическим конкурентом для панелей солнечных батарей.

Похоже, что этот новый, возобновляемый источник является экономически жизнеспособным, и явно будет сдерживать давление на окружающую среду. Компактная и незаметная аппаратура не будет портить живописных пейзажей, в отличие от ветряных турбин, заводских труб или уродливых солнечных батарей. Этой технологии не потребуется особых строений, например, плотин, или стационарных зданий ТЭЦ, складов для сжигаемого топлива, огороженных заводских территорий, автомобильных и железнодорожных путей.[2]

Глубинные течения в океанах и морях получаются за счет разницы в температурах и концентрации солей в разных частях океана. Эти течения движутся на постоянной скорости в пределах от 5 до 9 км/ч. Новый тип электрического глубоководного генератора, разрабатываемый в настоящее время, может превратить в электричество энергию стабильных глубинных течений, которые двигаются над дном океанов и морей.

Глубоководные генераторы могут иметь большую мощность, нежели 1 МВт, которую имеет опытный демонстрационный образец. А при необходимости получения большого количества энергии, некоторое количество генераторов может быть объединено в единую энергетическую сеть.

В этих местах, на расстоянии нескольких километров от берега есть течения, идущие на относительно небольших глубинах от 30 до 150 метров, что облегчит монтаж энергетической установки и проведение ее испытаний. Промышленные же образцы глубоководных генераторов предполагается устанавливать на глубинах от 300 до 500 метров.[3]

Источники возобновляемой энергии обладают большим потенциалом. Они способствуют созданию более чистой окружающей среды, благоприятных возможностей. Дисперсно проживающее население страны

получит самые большие выгоды от создания и развития возобновляемых источников энергии.

Некоторые технологии возобновляемой энергии по показателям стоимости еще недостаточно развиты или не являются социально приемлемыми для дисперсно проживающего населения. Проблема в том, чтобы иметь возможность исследовать и развивать технологии, в частности, решать вопросы их практического применения в соответствующих регионах.

Финансирование технологий устойчивой энергетики (получение энергии из возобновляемых источников) обязательно влечет за собой риски. Эти риски включают в себя: риски ценообразования-неопределенности экономических показателей проектов в условиях отмены государственного регулирования и тенденции перехода от долгосрочных контрактов к краткосрочным, ценообразование с использованием возможностей, когда формирование цен и оплата происходят примерно в одно и то же время; риски, связанные с техническими показателями результативности деятельности; риски недостаточной защиты интеллектуальной собственности: возможность нарушения патентов и хищения интеллектуальной собственности на развивающихся рынках.

Рыночные барьеры замедляют темпы внедрения новых и усовершенствованных технологий и создают инерцию, основанную на обычных технологиях. Типичные барьеры включают в себя отсутствие информации, неконкурентные цены или искажение цен, высокие издержки при финансовых сделках, отсутствие доступа к финансированию, низкие темпы оборачиваемости основного капитала, неэффективные рыночные структуры или неэффективное государственное регулирование.

Малая энергетика — сегмент энергетического хозяйства, включающий в себя малые генерирующие установки и малые генерирующие комплексы, в том числе не подключенные к централизованным электросетям, функционирующие на основе традиционных видов топлива и на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Малая генерирующая установка - генерирующий объект установленной мощностью до 25 МВт. Малый генерирующий комплекс — генерирующий объект комбинированной выработки электрической и тепловой энергии установленной мощностью до 25 МВт, включая тепловую мощность (этот уровень определен исходя из обязательных требований законодательства по участию станций в оптовом рынке).

Малая энергетика традиционно решает задачи увеличения стабильности и надежности всей энергетической системы государства. Это достигается прежде всего — за счет создания дополнительных генерирующих мощностей, повышения эффективности энергетической системы на региональном и муниципальном уровнях, снижения технологических потерь путем приближения генерирующих мощностей

непосредственно к потребителю и сокращения объемов транспортировки. Малая энергетика позволяет повысить энергетическую безопасность, диверсифицировать топливно-энергетический баланс государства за счет увеличения использования местных видов топлива.

На настоящий момент основу малой энергетики России составляют до 50 тыс. различных электростанций (более 98% из них — дизельные) средней единичной мощностью 340 кВт и суммарной — 17 млн. кВт (8% от общей установленной в России мощности), вырабатывающих до 50 млрд. кВт•ч и потребляющих около 17 млн. т У.Т. в год.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что строительство тепловых электростанций малой мощности взамен крупных энергоблоков позволяет на порядок уменьшить суммарные затраты на модернизацию энергетики.

Низкие темпы развития отечественной малой энергетики обусловлены тем, что основное внимание было обращено на развитие большой энергетики.

Однако развитию малой энергетики мешает стихийность, отсутствие структурированного плана, в отличие от большой энергетики.

Особенностью формирования спроса на инфраструктуру малой энергетики является то, что малая энергетика используется, скорее, как инструмент по оперативному снижению энергодефицита, а также для ухода ряда потребителей от необоснованно завышенных побочных платежей.

Безусловно, малая энергетика должна заполнять эту нишу, но все же ее ключевое предназначение — энергоснабжение децентрализованных потребителей, повышение надежности и экономичности энергоснабжения в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). В силу этого, как нам кажется, комплекс маркетинга для упомянутой инфраструктуры должен включать следующие особенности инструментов.

Особенностью проектирования ценовой политики средств малой энергетики являются:

1. отсутствие работающих экономических механизмов и мер, стимулирующих ее развитие — в том числе слабая проработанность правил продажи электроэнергии и мощности малой генерации на розничном рынке;
2. плохая приспособленность структур российской электроэнергетики и производства тепла к расширению участия в них малых энергетических установок (как на основе традиционных видов топлива, так и ВИЭ);
3. отсутствие механизмов тарифной поддержки малой генерации в сфере ЖКХ, в итоге — отсутствие заказчика на использование малой генерации в ЖКХ;

4. сложности технологического присоединения генерирующих установок к единой сети;

5. затрудненность в получении квот на высококачественное топливо (природный газ) для малых генерирующих установок.

Эффект от внедрения малой энергетики является кумулятивным и расплывается на множество участников (газовики, государство, конечный потребитель и т.д.), что создает задачу распределения инвестиционного бремени на всех выгодополучателей. Очень важным для развития малой энергетики является, где и по каким правилам продаст свой товар собственник малой генерации. Ключевыми факторами в ценообразовании является дискриминация малых генерирующих объектов по сравнению с большой генерацией в реализации электрической энергии.

Для преодоления имеющихся барьеров и компенсация рисков необходимы меры дополнительной государственной поддержки тех видов малой генерации, которые не подпадают под меры поддержки малой энергетики на основе ВИЭ (они предусмотрены законом «Об электроэнергетике»).

Главной особенностью коммуникационной политики является та, что основной областью применения малой энергетики является ЖКХ, следовательно, заказчиком на строительство малой генерации должен быть муниципалитет. Как правило, этот заказчик не имеет квалификации и финансовых ресурсов для грамотного формирования заказа на строительство малой генерирующей установки. Это отрицательно влияет на его конечные связи с производителем отечественного энергетического оборудования для малой энергетики. Следовательно, производитель должен включать в комплекс коммуникаций задачи профессионального обучения заказчика и научно-технической пропаганды.

Необходимо четко сформулировать принципы применения малых электростанций разного типа в общей системе энергоснабжения страны. Для этого надо оценить степень распределения потребления электроэнергии и мощности, а затем на основе полученных данных переоценить возведение энергетических мощностей на территории России. Очевидно, придется вернуться к целесообразности развития малой генерации, приближенной к потребителю, вместо крупных тепловых станций.

Инициативы по развитию малой генерации могут стать хорошим стимулом и к повышению надежности энергоснабжения в области ЖКХ. Комплексный подход к решению поставленной задачи позволит ускорить развитие отечественной промышленности в этой области, создать дополнительные рабочие места, привести к заметному оживлению на отечественном рынке поставок энергетического оборудования и услуг по сооружению малых генерирующих комплексов.

В скором времени ветроэнергетика может получить широкое применение на Камчатке, в Калмыкии, регионах Северного Кавказа, других энергодефицитных районах страны. По словам экспертов, в России 20 млн. человек проживает вдали от централизованного энергоснабжения. Эффективно обеспечивать удаленные и малонаселенные территории позволит малая энергетика, в первую очередь — энергия ветра.

Особенностью организации сбыта в данной области является то, что российский рынок альтернативной энергетики, хоть и находится в зародышевом состоянии, обладает огромным потенциалом. Девелоперы ветроэнергетических проектов, столкнувшись с дефицитом хороших ветровых ресурсов в развитых странах, начали рассматривать Россию как привлекательную площадку для дальнейшего роста ветряной индустрии. Позитивных настроений добавила недавняя поддержка правительством РФ альтернативной энергетики и ее наиболее развитого сегмента — ветроиндустрии. Кроме того, расходы на установку и сервисное обслуживание ветроустановок в России из-за неразвитости инфраструктуры существенно выше, чем в развитых странах, что сулит инвесторам и промышленным компаниям дополнительную прибыль. Срок окупаемости ветроустановок — 7—8 лет, при условии, что будет принят закон о надбавке к оптовому тарифу на электроэнергию, вырабатываемую ими. Этот тариф составит 3—4% и ляжет на потребителя.

Очень скоро альтернативная энергетика по стоимости сможет успешно конкурировать с традиционными источниками — нефтью, газом, углем. Себестоимость производства энергии ветра падает. Не случайно, по оценкам экспертов, мировой рынок ветроустановок через пять лет увеличится с текущих 20 млрд. долл. до 35. Все больше внимания уделяют поддержке «ветряного» сектора и альтернативной энергетики правительства США, стран ЕС и Китая, последний вообще показал беспрецедентную динамику развития нетрадиционной энергетики. Начав создавать ее только в 2001 г., за восемь лет страна вышла на четвертое место в мире по установленной мощности ветропарка — 12210 МВт. А к 2020 г. планирует увеличить долю альтернативных источников в топливно-энергетическом балансе страны до 20 процентов.

Между тем при нынешнем снижении мировых цен на нефть некоторые эксперты стали сомневаться в том, что в ближайшие годы альтернативная энергетика получит динамичное развитие в мире, а уж тем более в России. Со своей стороны, представители IZBF и Арбат Капитала уверены, что падение нефтяных цен — процесс вполне логичный и ожидаемый. К 2010 г. цена барреля составит 25 долларов. Сколько он будет стоить через два-три года, предсказать трудно, хотя понятно, что дешевле, чем сейчас. Но это никак не мешает динамичному развитию нетрадиционной энергетики, которая в первую очередь призвана обеспечить потребности населения.

Кроме того, в России в области нетрадиционной энергетики вообще возможен технологический прорыв.

Решающим фактором маркетинга в данной отрасли, без сомнения, является товарная политика, обеспечивающая широкое поле для внедрения высокоинновационных товаров и технологий. Инновационные технические решения позволяют использовать слабый ветер и эффективно генерировать электроэнергию без вреда для окружающей среды.

Исследования показали, что обычный парус можно представить в виде ветродвигателя с бесконечным диаметром колеса. Парус является наиболее совершенным устройством, с наивысшим коэффициентом полезного действия, которое непосредственно использует энергию ветра для движения.

Инновационная парусная ВЭУ снабжена четырехугольными парусами, которые под давлением ветра движутся горизонтально по направляющим и передают энергию движения через трансмиссию на электрогенератор. Ветровой поток в такой ВЭУ используется без перерыва.

Если на лопастной ВЭУ происходит одномоментное столкновение ветра с лопастью, то на парусной контакт ветра и паруса является длительным по времени и расстоянию. Благодаря этому происходит максимальное использование энергии ветра.

Контрольным показателем эффективности работы ветроэнергетической парусной установки является сравнение скорости входящего и выходящего воздушного потоков. Скорость входящего в парусную ВЭУ воздушного потока — 12 м/с, скорость выходящего воздушного потока — 2—3 м/с. Отсюда КПД (КИЭВ) коэффициент использования энергии ветра не менее 80 процентов.

Принципиально новая схема двигателя парусной ВЭУ обладает еще одним преимуществом — возможностью использовать концентратор воздушного потока и таким образом преобразовывать скорость ветра с 5 до 15 метров в секунду

Наземное применение парусной ВЭУ возможно в тех регионах, где расположены энергетические ветровые зоны. В России это в основном побережье и острова Северного Ледовитого океана от Кольского полуострова до Чукотки, Нижняя и Средняя Волга, Каспийское море, побережье Охотского, Баренцева, Балтийского, Черного и Азовского морей. Отдельные ветровые зоны расположены в Карелии, на Алтае, в Туве, на Байкале. Максимальная средняя скорость ветра в этих районах приходится на осень-зиму, когда потребности в электроэнергии и тепле максимальны

Использованные источники:

1. <http://www.unesco.kz/science/2012/kurs.pdf>

Возобновляемые источники энергии. Учебные материалы для лиц, принимающих решения в странах Центрально-Азиатского региона Авторы:

Мельников В., Зигангирова Е., Кабутов К., Кибартас В., Обозов А., Турсунов С.

2.<http://centrenergosberrb.ru/alternativnye-istochniki-energii/1636-naiden-novyi-istochnik-ekologicheski-chistoi-energii.html>

3.<http://centrenergosberrb.ru/alternativnye-istochniki-energii/1451-glybinnye-oceanskie-techeniia-eshe-odin-neischerpaemyi-istochnik-ekologicheski-chistoi-energii.html>

*Андреева А.А.
студент*

*Исмагилова В.С., доктор экономических наук
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»*

Россия, г.Уфа

СИТИ МАРКЕТИНГ В СОЗДАНИИ ИМИДЖА СТОЛИЦЫ БАШКОРТОСТАНА

Концепцию бренда города предпочтительнее создавать на основе анализа существующих имиджевых ресурсов: экономической специализации, историко-культурного наследия, природных особенностей, традиций и т.д. Сити маркетинг является инструментом территориального маркетинга, признанный продвигать конкретный город или городское поселение.

Целью территориального маркетинга является улучшение качества жизни населения. Использование территориального маркетинга означает превращение территориальных органов власти в особого рода партнера для предпринимателей, способного не только учитывать индивидуальность своего региона при принятии решений по комплексному социально-экономическому развитию территории, но и осуществлять взаимодействие между органами власти и целевыми рынками: производителями, потребителями, инвесторами, новыми жителями, туристами и другими. В этом смысле территориальный маркетинг можно представить как совместную деятельность коммерческих и некоммерческих субъектов в рыночной среде, основанную на принципах современного социально ориентированного маркетинга. [1]

Имидж территории — совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков территории, собственного опыта людей и слухов, влияющих на создание определенного образа.

Среди элементов имиджа следует выделять объективную и субъективную составляющие.

Важнейшей объективной составляющей имиджа территории является совокупность конкурентных преимуществ и недостатков. Они обуславливаются особенностями отраслевой специализации региона, наличием экспортного потенциала, территориальной удаленностью и транспортной освоенностью, интеллектуальным и инновационным потенциалом и его соответствием целям развития региона, уровнем развития социальной сферы, состоянием производственного потенциала и сложившимся уровнем инвестиционной активности

Уфа-город, где встречаются Европа и Азия. Столица Башкирии. Единственный мегаполис в стране, соединенный с Москвой двумя федеральными трассами М7 и М5.

Уфа - крупнейший межрегиональный транспортный узел России.

Международный аэропорт Уфы является одним из крупнейших в Урало-Поволжском регионе, его услугами пользуются российские авиакомпании и зарубежные перевозчики.

Железнодорожный вокзал Уфы – это один из крупнейших транспортных узлов Куйбышевской железной дороги. По надземному пешеходному переходу можно пройти на платформы, выйти в город и к остановкам общественного транспорта. Железнодорожная станция расположена на пути Транссибирской магистрали.

В годы Великой Отечественной Войны сюда были эвакуированы десятки промышленных предприятий, театры и научно-исследовательские институты, множество представителей технической и творческой элиты страны, что послужило толчком развитию города и республики в целом.

Среди конкурентных преимуществ г. Уфы, как правило, выделяют концентрацию более половины всего промышленного потенциала республики. Основу промышленности составляют топливная, химическая и нефтехимическая отрасли, машиностроение и металлообработка. Уфа располагает одним из самых мощных в России нефтеперерабатывающим и нефтехимическим комплексами, доля которых по объему переработки нефти в общероссийском производстве достигает 10%. Уфимские предприятия экспортируют свою продукцию в 62 страны. [2] В городе расположено 196 предприятий, относящихся к 12 отраслям промышленности. 71,1% объема промышленного производства приходится на предприятия смешанной формы собственности. Открыты совместные предприятия с фирмами зарубежных стран и представительства иностранных компаний. Ежегодно увеличивается объем инвестиций, направляемых на обновление производства, внедрение передовых технологий, выпуск новых видов продукции. В общем объеме промышленной продукции значительно возрос удельный вес машиностроительной, нефтехимической и социально ориентированных отраслей. Наибольшую долю в общегородском промышленном производстве — 42% - занимает топливная отрасль. А также

высокий образовательный уровень населения и специальную подготовку рабочих и инженерно-технического персонала.

Машиностроительный комплекс Уфы производит более 40 % промышленной продукции РБ. Наиболее развито авиастроение и производство высокоточных приборов и механизмов. Уфимское моторостроительное производственное объединение выпускает реактивные двигатели более чем для 40 моделей истребителей, штурмовиков и перехватчиков, узлы для вертолетов, двигатели внутреннего сгорания. Другие крупные авиастроительные предприятия Уфы – научно-производственное предприятие «Мотор», Уфимское агрегатное предприятие «Гидравлика», Уфимское приборостроительное производственное объединение и Уфимское агрегатное производственное объединение. К числу крупных городских предприятий относятся Уфимский тепловозоремонтный завод, Уфимский кабельный завод («Уфимкабель»), Уфимский электроламповый завод, Уфимское производственное объединение «Геофизприбор», концерн «БЭТО», Уфимский троллейбусный завод. [3]

Именно в Уфе впервые выступил Федор Шаляпин. На главной сцене столицы сделал первые шаги Рудольф Нуреев. Уфа-родина Нестерова и Аксакова, Спивакова и Давлатова, Шевчука и Земфиры. В нашем городе шесть государственных театров и филармония, в которых идут спектакли на трех языках.

Особое внимание в Уфе уделяют спорту.

23 сентября завершился Чемпионат мира по летнему биатлону 2012 в Уфе в спорткомплексе "Биатлон". В состав российской команды вошел 31 спортсмен, в том числе 3 уфимца: Максим Чудов, Антон Бабилов и Александр Жирный.[4]

С 27 февраля по 3 марта 2013 года, в Малой арене "Уфа-Арена" проходили хоккейные матчи VI зимних Международных детских игр. Для участия в них в столицу Башкортостана прибыли юные спортсмены 60 городов из 20 стран мира, более тысячи иностранных гостей. Международные детские игры пройдут на четырех спортивных объектах Уфы: горнолыжный комплекс "Олимпик-Парк", УСА "Уфа-Арена", Дворец спорта и СОК "Биатлон".

И, конечно, главная гордость Уфы-хоккейный клуб «Салават Юлаев». Строятся новые спортивные объекты.

В Уфе ведется строительство нового микрорайона. Он не только увеличит жилой фонд столицы на 700 тысяч квадратных метров. Микрорайон «Яркий» расположится в Демском районе Уфы, в живописном, экологически чистом месте в окружении лесного массива и двух озер. Архитектурная концепция микрорайона, созданная мастерской Дмитрия Винкельмана, предусматривает строительство настоящего «города

будущего», где все подчинено интересам и потребностям его жителей. Визуальная концепция микрорайона, разработка цветового решения и названия осуществлены брендинговым агентством Парадокс. Согласно идее архитекторов и дизайнеров, микрорайон будет состоять из 12 кварталов, в каждом из которых будут отражены наиболее яркие архитектурные особенности известнейших мировых столиц

Этот проект уникален не только для нашей республики, но и для всей России. Приведем для наглядности цифры: площадь территории микрорайона – 384 гектара, общая площадь строительства – более 700 000 квадратных метров, число проживающих – до 25 тысяч человек. Проекты такого масштаба для России большая редкость. Особенно если учесть качество строительства и тот уровень жизни, который получат жители нового микрорайона.

Микрорайон «Яркий» максимально ориентирован на природу – при строительстве будут сохранены все зеленые насаждения. Жители смогут гулять по благоустроенному парку в окрестностях микрорайона и отдыхать на берегу озер. Оба они будут расчищены и расширены, оснащены лодочными станциями, а на озере Кустаревском появится настоящий гребной канал.

Возможностей для отдыха будет достаточно и внутри самого микрорайона. В каждом квартале – небольшой парк, в каждом дворе – детские и спортивные площадки с безопасным покрытием, газоны и альпийские горки, по периметру – велосипедные дорожки. А через весь микрорайон, от одного озера к другому, пройдет широкая пешеходная улица наподобие московского Арбата.

Строительство микрорайона «Яркий» уже началось весной 2011 года и продлится до 2019 года. Завершение строительства первого квартала запланировано на 2013 год.

Уфу накрыла мощная рекламная кампания о строительстве «Умного дома». Умный дом — это не только набор современных технических решений (датчиков, счетчиков и видеокамер), которые помогают вам экономить энергию, обеспечивают безопасность и связь.

Опции "Умного Дома":

1. Встроенный терминал в каждой квартире
2. Зеленый двор без машин
3. Воспитатель вечерних прогулок
4. Вызов экстренных служб
5. Бесплатное место на паркинге

Микрорайон жилого комплекса обладает развитой инфраструктурой. В шаговой доступности от умных домов находятся детские сады, школы, поликлиники, торговые комплексы и кулинарии. Это предоставляет

возможность жителям комплекса иметь постоянный доступ к популярным и необходимым услугам.[5]

Международные форумы Шанхайской организации сотрудничества и пяти быстро развивающихся стран (Brazil, Russia, India, China, South Africa) пройдут в Уфе в 2015 году и соберут максимальное количество иностранных гостей. Саммиты Шанхайской организации сотрудничества и стран БРИКС станут мощнейшим толчком для развития инфраструктуры столицы Башкортостана.

Итак, в ближайшие два года власти планируют строительство в Уфе десяти новых гостиниц, реконструкцию аэропорта и автодорог. К 2015 году должен появиться еще один мост в сторону Затона. Южный склон реки Белая будет облагорожен. Предстоит завершить строительство крупнейшего выставочного центра. Именно в нем пройдет основная часть мероприятий мировых саммитов.

Также к 2015 году в Уфе появятся такие известные отели как Hilton, Radisson и Holiday Inn. По словам мэра, места для строительства 10 гостиниц на данный момент уже определены. Предполагается, что номерной фонд каждой гостиницы составит от 100 до 250 мест.

ШОС – Шанхайская организация сотрудничества, в состав которой входят Россия, Казахстан, Китай, Таджикистан, Узбекистан и Киргизия.

БРИКС – группа из пяти быстроразвивающихся стран: Россия, Бразилия, Китай, Индия, Южно-Африканская Республика.

Уфа - динамично развивающийся город, открытый для людей, идей и инвестиций.

Использованные источники:

1. Маркетинг имиджа как стратегическое направление территориального маркетинга. Черная И.П.Статья из журнала Маркетинг в России и за рубежом. <http://www.mavriz.ru/articles/2002/4/223.html>
2. Выставочный центр Ligas-ufa <http://www.ligas-ufa.ru/plan13/48-preinushestva-bashkortostan>
3. Градообразующие предприятия Уфы http://posredi.ru/enc_G_Gradoobrazuyushie_predpr_goroda.html
4. <http://www.summerbiathlon.ru/>
5. Жилой комплекс "СтройФедерация" (ул. Бакалинская 64/1)<http://v-dole.com/objects/zhiloy-kompleks-stroyfederatsiya-ul-bakalinskaya-6.html#prettyPhoto>
6. <http://v-dole.com/objects/zhiloy-kompleks-stroyfederatsiya-ul-bakalinskaya-6.html#prettyPhoto>

*Андреева А.А.
студент
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Россия, г.Уфа*

БРЕНД ТЕРРИТОРИЙ

Одним из наиболее результативных методов является разработка брендов для регионов либо отдельных городов с целью увеличения конкурентоспособности территорий. В последнее время возрастает число территориальных менеджеров, работающих над брендингом территорий, потому что городам нередко приходится вступать в борьбу за внешние возможности.

Успешность и динамичность продвижения интересов территорий перед федеральным центром, а также на внешнем рынке, который могут представить площадки внутри страны и за её пределами, определяют развитие субъектов.

Бренд есть образ, который описывает определенный продукт, услугу, явление, деятельность. Бренд не может существовать без образа (торговой марки). Территория может стать истинным брендом только в том случае, когда она имеет свой образ, известный большинству потенциальных потребителей.[1]

В случае, когда бренд территории не реализовывается, он не имеет реальной рыночной стоимости и капитала, хотя и продолжает оставаться её символом. Компании, создающие сувениры, могут приобрести бренд по договору франшизы, тогда в этом случае бренд имеет стоимостную оценку. К составляющим стоимости бренда можно также отнести определенные затраты, направленные на его формирование и дальнейшее развитие.

Бренд города можно рассматривать как капитал, потому что он придает ценность и стоимость всем товарам и услугам, реализуемым на его территории. Ярким примером может послужить обед в кафе Санкт-Петербурга, стоимость которого значительно выше, чем обед в кафе Урюпинска.

Бренд территории можно воспринимать как комплекс ценностей, эмоций и ассоциаций потребителей об определенном географическом месте, его материальных и нематериальных характеристиках, местной культуре, которые создают представления о притягательности данного места, об уровне качества и стоимости местных товаров и услуг, которые отличают его от остальных территорий и создают символический бренд-капитал.

Брендинг территории способствует совершенствованию туристической и инвестиционной привлекательности региона, становлению позитивного имиджа региона и возрастанию качества жизни населения. От того,

насколько успешно удастся территориям продвигать свои товары и заинтересовывать инвесторов, зависит развитость регионов.

Имидж как образ города выступает важным фактором инвестиционной привлекательности. Он создается в сознании субъектов, для которых данная территория является известной, и особенно в сознании потенциальных потребителей. Множество стран и городов целенаправленно работают над маркетингом своих мест и созданием собственного бренда, так как развернутой концепцией имиджа выступает бренд. Достаточно часто можно столкнуться с вопросами участия брендов городов и регионов, формул успеха построения удачного бренда, влияния, оказываемого брендами территорий на социальную стабильность и отношения с федеральными властями.

Попытаемся приблизительно ответить на эти вопросы.

1. Бренды в конкурентной борьбе регионов за привлечение внешних источников.

Создание отношения, основанного на доверии, и есть основная задача каждого бренда. У территории есть возможность привлечь большой объём внешних ресурсов в том случае, если она владеет собственным брендом, именем, которое привлекает внимание, которому доверяют. В противном случае – при отсутствии бренда - она может быть использована как некая сырьевая база.

2. Успешный бренд, возрастание экономических инициатив в регионе и оптимизация затрат на различные проекты.

Удачно выбранная идея для бренда способна оживить экономику региона.

3. Хитрости построения успешных брендов.

Создание и продвижение брендов городов и регионов является относительно молодой тенденцией, но к настоящему моменту в этой области уже установились конкретные методики. В качестве брендов могут использоваться любые символы, имена, образы, достопримечательности, связанные с данным регионом и производящие позитивные эмоции.

Специфические товары, производимые в регионе, могут успешно применяться в качестве его брендов. Часть регионов твердо сохраняет и использует доставшиеся по наследству бренды, как, например, минеральные воды "Ессентуки" и "Нарзан" в Ставропольском крае. Известные бренды все же вытесняются из-за недостаточной активности администрации раскрученными новинками, но, к сожалению, не имеющими отношения к региону - такими как "Бон Аква" и "Аква Минерале".

При формировании бренда территории действуют те же правила, что и в бизнесе - *выделить и преумножить региональные преимущества, сгладить недостатки.*

4. Бренд как долгосрочный план развития территории. Бренд региона или города, помимо прочего, может задать стратегическое направление изменения территории. Если в концепции бренда территории основополагающей будет сильная идея, позволяющая совмещать интересы многих десятков и сотен тысяч людей, заселяющих её, то такой план развития можно назвать конкурентоспособным.

5. Региональный бренд и отношения с федеральными властями.

Практика брендинга территории показывает, что часто возникает необходимость экономической оценки бренда территории, которая фактически дает представление о его результативности.

Социальная эффективность должна рассматриваться в первую очередь в структурной оценке эффективности брендинга территорий. Показатели качества и стоимости жизни населения являются наиболее важными, так как именно от них зависит привлекательность той или иной территории.[2]

Среди экономических критериев выделяют показатель средней экономии каждого домохозяйства на налогах благодаря развитию туризма, который рассчитывается как частное от деления совокупных налогов от туризма на общее число домохозяйств. Данный показатель описывает важность туризма не столько для экономики города, сколько для каждого жителя, формирует культуру населения, его отношение к отрасли и туристам.

Предлагаемая метрика показателей эффективности брендинга может использоваться как база для построения целевых программ развития брендов территорий. Достижение или недостижение данных целевых показателей отражает степень результативности брендинга территории, а также результативность работы территориальной маркетинговой компании.

К часто встречающимся методам оценки стоимости бренда следует отнести следующие методы: доходные, затратные, методы оценки силы бренда (балльные) и сравнительные (рыночные).

Очевидно, что выбор метода оценки зависит от ее целей. Выделим пять целей оценки стоимости бренда территории: аргументация объёма инвестиций в развитие бренда для реализации бренд-программ; определение реальной ставки роялти при передаче лицензии на пользование брендом территории третьим лицам; предоставление информации потенциальным инвесторам (или спонсорам) относительно стоимости бренда территории для демонстрации привлекательности будущих инвестиций; осуществление постановки бренда как нематериального маркетингового актива (НМА) на учет в актив баланса организации-собственника бренда территории; оценка результативности затрат на брендинг территории и работу агентства территориального маркетинга.

Изучение явления бренда территории требует более полного и тщательного анализа, так как территориальный брендинг превращается в

обязательную часть государственной политики. В настоящее время требуется профессиональное управление городским брендом, сто повлечет за собой целенаправленный отток ресурсов на брендинг.

От того, насколько администрация города обладает умением выстраивать отношения с инвесторами, зависит успешное продвижение бренда, что, в свою очередь, отражается на дальнейшей судьбе региона, и дает региону шансы на последующее развитие и совершенствование.

Использованные источники:

1. Журнал «Креативная экономика». Статья «Бренд территории как символический капитал» Автор Мещеряков Т.В.
<http://www.creativeconomy.ru/articles/2566/>

2. Журнал «Креативная экономика». Статья «Оценка эффективности брендинга территории». Автор Никифорова Г.Ю.
<http://www.creativeconomy.ru/articles/13365/>

*Андреевская И.И.
студент 2 курса
Федорова Ю.
студент 2 курса
РЭУ Им.Г.В Плеханова
Россия, г. Кемерово*

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В КУЗБАССЕ

В современном мире существует множество проблем, которые препятствуют обеспечению безопасности, как в мире, так и в отдельной его взятой части, то есть регионе. И хотелось бы подробнее рассмотреть проблемы обеспечения безопасности на примере нашего родного региона.

Кузбасс является крупнейшим промышленным регионом с высоким экономическим потенциалом, в связи возникают проблемы безопасности. В первую очередь хотелось бы выделить такую составляющую безопасности в целом, как экологическая безопасность. По нашему мнению, она особо актуальна и важна, так как на территории региона функционируют два крупных химических завода, девять предприятий, которые занимаются добычей, как угля, так и угля коксующих марок, а также развита металлургическая промышленность. Одной из самых сложных проблем является наносимый вред природе при переработке угля. Также негативно сказывается и сама добыча угля на окружающей среде. Выбросы такого тяжёлого газа как метан, оказывают негативное влияние на атмосферу. Происходит это, как правило, при разработке угольных месторождений. А так же происходит изменение природных комплексов (биогеоценозов) и ландшафтов. Для того чтобы восстанавливать нанесённый ущерб природе, на наш взгляд, владельцы шахт должны устанавливать соответствующие

фильтры в дигазационных установках, которые препятствовали бы такому большому выбросу метана в атмосферу. После закрытия шахт хотелось, чтобы их засыпали, дабы избежать просеивания земли, которые повлекут за собой множество других негативных последствий. Ну и, конечно же, при разработке новых разрезов вырубается лес, и они, к сожалению, не восстанавливаются, а это тоже несёт урон природе, и поэтому хотелось бы, чтобы леса создавались искусственно. В связи с такими тяжёлыми последствиями для экологии, почвы и атмосферы становятся более шатким положением и другой безопасностью, продовольственной.

Продовольственная безопасность, по праву, считается мощным геополитическим фактором и главным инструментом в обеспечении устойчивых социально-экономических процессов региона, а, следовательно, она обеспечивает не только экономическую безопасность региона, но и национальную безопасность. В 2013 году ООН предложила всему миру постепенно переходить на питание жуками, пауками, саранчой под видом деликатесов, мотивируя это тем, что другой пищи в скором времени будет просто не хватать. Под этим предлогом в мире начинается массовое производство генномодифицированных продуктов. Основным средством осуществления данной идеи является ВТО и так как Россия участник данной организации, то она обязана поддерживать данную тенденцию, то есть не только выращивать ГМО самим, но и приобретать их в других странах. Важно учитывать, что такие продукты крайне вредны как для здоровья человека, так и для здоровья животных. На российский рынок начался мощный поток поставок импортной сельхозпродукции, которая в большинстве случаев опасна для здоровья. Например, только за 8 месяцев 2013 года импорт сухого молока в Россию вырос на 34%. [1]. По праву, основным критерием продовольственной безопасности в современной её интерпретации должна быть региональная продовольственная политика, которая должна предполагать гарантии региона в области безвредности сырья и готовой к употреблению продукции. Поэтому губернатор нашего региона, проводит политику протекционизма в отношении региональных товаропроизводителей, качество и экологическая чистота выпускаемой продукции которых, как правило, значительно выше, чем у отечественных, а уж тем более у зарубежных производителей. Так, например, в нашей области на прилавках магазинов можно найти свыше 5 видов молока Кузбасских производителей. Так же в нашем регионе довольно часто проводятся губернские ярмарки и в большом количестве функционируют губернские магазины и рынки, в которых сельскохозяйственные предприятия круглый год могут торговать своей качественной продукцией напрямую, без посредников. Согласно результатам, проведённого нами опроса, чаще в Кузбассе покупают региональную продукцию 52% потребителей, 32% стараются покупать продукцию зарубежных производителей, а оставшиеся

16% даже не задумываются о том, кто произвёл продукцию, которую они потребляют.

Если говорить в общем, то в России потенциал агропромышленного комплекса реализован далеко не полностью, а состояние продовольственной безопасности вызывает серьезные опасения. Так как продолжает сохраняться высокая импортная зависимость страны по отдельным видам сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия. Это ведет к угрозе нарушения экономической безопасности страны. Однако Кузбасс в отличие от масштабов страны в состоянии обеспечить себя продовольствием в достаточном количестве, прежде всего, за счет развитого сельского хозяйства, а также политики губернатора в области регулирования рынка продовольствия.

Важно отметить, что помимо выше названных элементов региональной экономической безопасности, существует ещё один немаловажный составляющий элемент безопасности региона, это технико-производственная безопасность. Техничко-производственная безопасность отражает степень самообеспечения региона техническим оборудованием, в том числе показывает потенциал его производственной мощности при работе в безаварийном режиме. Для качественного определения степени технико-производственной защищённости региона необходимо проводить мониторинг и анализ данных по основным производствам в регионе, выявлять и устранять возможные риски, связанные с их деятельностью, отслеживать динамику показателей травматизма на горнодобывающих предприятиях, случаи крушений жилищных сооружений и не стоит также забывать о человеческом факторе. Исследования показывают, что в Кузбассе износ основных производственных фондов ряда предприятий составляет 80%, поэтому существует высокий процент вероятности, то есть риска аварийности производств, значит существует угроза технической безопасности региона. По данным 2012 года на предприятиях угольного производства погибли 62 человека. На начало 2013 года площадь ветхого и аварийного жилого фонда в Кузбассе составила 4,3% общей площади жилых помещений области, для сравнения на начало прошлого года было 4,5%. [2]. Таким образом, наблюдается незначительная, но положительная динамика с одной стороны, а с другой – всё же процент таких сооружений есть, и это не очень хорошо, так как здания могут в любой момент обрушиться, а значит будут человеческие жертвы. Что касается производственных зданий, коммуникаций и технологического оборудования промышленных объектов, то из-за взрывов на них в 2012 году пострадало 95 человек. [2]. И сразу же в 2012 году были приняты меры по снижению риска и смягчению последствий возможных чрезвычайных ситуаций. Если проанализировать всё вышесказанное, то можно сделать вывод, что в нашем регионе ситуация не столь опасна, но всё же нужно задуматься и, прежде всего, решать проблемы

с обеспечением производственной безопасности на угледобывающих предприятиях. Необходимо работать на опережение, то есть определять самые уязвимые сферы в экономике, прогнозировать возможные риски и стараться предупредить появление чрезвычайных ситуаций, путём мониторинга ситуаций на предприятиях, в сфере жилищно-коммунального хозяйства, а также стараться полностью исключать такой фактор риска как человеческая халатность.

Итак, общее понимание безопасности региона включает, прежде всего, экономическую безопасность. Региональная экономическая безопасность – это состояние социально-экономических отношений территориальной экономической системы, при котором она способна эффективно противостоять как внешним, так и внутренним угрозам, а также обеспечивать эффективное использование накопленного потенциала и наращивание конкурентных преимуществ. Экономическую безопасность региона можно охарактеризовать состоянием различных сфер её деятельности, к ее составляющим относятся:

- финансовая безопасность, предполагающая степень устойчивости финансово-бюджетной системы при обеспечении социально-экономического развития региона;
- социально-демографическая составляющая, отражающая развитие регионального рынка труда, уровень безработицы и социальной дифференциации общества, уровень бедности, культуры, доступности образования, медобслуживания, обеспечения жильем и так далее;
- продовольственная безопасность, показывающая уровень обеспеченности качественными продуктами питания в регионе;
- сырьевая безопасность, гарантирующая эффективное использование природных сырьевых ресурсов;
- общественная безопасность, выражающаяся в отсутствии криминализации общества, теневой экономики, коррупции.

Общая ситуация в Кузбассе сегодня такова. В 2011 году валовой региональный продукт в Кемеровской области составил 763,5 млрд руб., что на 5,5% выше уровня 2010 года. Отмечено, что динамика ВРП Кузбасса превышает рост общероссийского ВВП: ВВП России в 2011 году увеличился более чем на 4% к 2010 году. [3]. Так же хотелось бы обратить внимание, что в областном бюджете доля налогов с предприятий и организаций малого и среднего бизнеса составляет около 20 %. Это на наш взгляд немало, и эта доля продолжает увеличиваться. Эти цифры свидетельствуют о том, что

экономика Кузбасса находится на хорошем уровне, что в ней нет никаких серьёзных проблем. Ещё хочется отметить, что в «Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года» в плане экономики планируется снятие транспортных ограничений, что в свою очередь будет способствовать формированию регионального логистического комплекса, который будет включён в транспортную систему РФ. Так же планируется выход на новые рынки Азии, ЕС и Северной Америки, а это будет приносить дополнительный доход в местный бюджет.

Однако анализ внутренних и внешних угроз экономической безопасности региона показал следующее. Внутренние и внешние угрозы обеспечения экономической безопасности региона нужно рассматривать как состояние защищенности жизненно важных экономических интересов личности, населения и Кузбасса в целом. В результате проведенного свот-анализа выявлено, что основными внутренними угрозами развития региона являются: социальное расслоение населения; нецелевое использование бюджетных средств; ошибки в формировании региональной экономической политики. А внешними угрозами являются: вызовы глобализации; контрабандный ввоз и поставки товаров; незаконная миграция; «грязные» внешние инвестиции и другие. В целом для снижения воздействия внутренних и внешних угроз необходим комплексный подход к проблеме экономической безопасности региона. В настоящее время в наших региональных целевых программах нет и слова об экономической безопасности. Целесообразно разработать комплексные целевые программы по обеспечению экономической безопасности Кузбасса.

Итак, в современных условиях экономика Кузбасса стабильна, положительна, а так же многие отрасли промышленности развиваются ускоренными темпами. Каждая из составляющих элементов безопасности находятся в не критических положениях, а значит, мы устойчивы в экономическом плане, и значимых больших проблем в обеспечении безопасности нашего региона нет. Для уменьшения существующих проблем и укрепления экономической безопасности региона, по нашему мнению, нужно усовершенствовать государственное регулирование экономического роста при помощи разработки концептуальных и программных документов регионального и территориального планирования, создание комплексной системы контроля над рисками; необходимо стимулирование развития рынка инноваций, наукоемкой продукции и продукции с высокой добавочной стоимостью.

Использованные источники:

1. О состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области в 2012 году http://gosdoklad.kuzbasseco.ru/2012/?page_id=105
2. http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_?ts/kemerovostat/ru/statistics/housing/

3. Национальное деловое партнерство Альянс Медиа
<http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=915257>

*Андрющенко Г.И., д.э.н.
профессор, зав. кафедрой социального страхования,
экономики и управления предприятиями РГСУ
Брыкина А.М.
магистрант
кафедра финансы и кредит РГСУ
Россия, г. Москва*

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ РОССИЙСКИХ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Микрофинансовый бизнес подвержен рискам, аналогичным обычному традиционному банковскому бизнесу, хотя следует отметить, что данный вид бизнеса имеет все-таки определенную специфику. В последнее время увеличивается количество организаций, которые предоставляют финансовые услуги домохозяйствам с низкими доходами. На рынке микрофинансирования наблюдаются тенденции к диверсификации предоставляемых услуг. Неправительственные организации (НПО) многих стран оказались в новых условиях, связанных с трансформацией некоторых НПО в полностью или частично регулируемые финансовые организации. Появились специализированные микрофинансовые банки, а коммерческие банки внедряются в сферу микрофинансирования. Следует отметить также такое явление, как увеличение специализированных кооперативов и сельских банков. В отдельных сегментах рынка микрофинансирования появляются нефинансовые организации, такие как, например, телекоммуникационные компании.

В такой ситуации риск, являясь интегральной частью финансового посредничества, представляет собой серьезную проблему, связанную с необходимостью системного управления такого рода рисками. Основная масса организаций, предоставляющих услуги по микрофинансированию, не уделяет адекватного внимания финансовым рискам.

Динамичный рост рынка микрофинансовых услуг неизбежно приводит к изменению профиля риска финансовых организаций. Далеко не все микрофинансовые организации осознают важность управления кредитным риском при увеличении объемов кредитования. В то же время происходят изменения финансовых продуктов и услуг, моделей доставки услуг, технологий. Эти процессы приводят к появлению новых финансовых рисков, которыми следует управлять системно, так как в дальнейшем важность управления рисками будет еще больше повышаться, а рынок микрофинансирования становится еще более конкурентным.

Риски микрофинансирования можно определить как возможность реализации событий или постоянных тенденций, которые могут привести в будущем к убыткам или снижению доходов микрофинансовой организации, а также возможности отклонения от первоначальной социальной миссии. Следует отметить важное отличие микрофинансовой кредитной организации от традиционного банка, которое состоит в том, что изменение социальной роли может возникнуть и не на фоне убыточности или падения доходов.

Финансовые риски могут приводить к непредвиденным изменениям дохода, объема и структуры активов и пассивов, что может сказаться в итоге на прибыльности и рентабельности.

Выявление и работа с возможными рисками необходима для выработки эффективных мер по уменьшению и заключению рисков в приемлемые рамки. Таким образом, управление риском - это деятельность хозяйствующего субъекта направленная на выявление возможных финансовых рисков и сокращение до минимума финансовых потерь.

В соответствии с российским законодательством на рынке микрофинансирования могут действовать микрофинансовые организации, зарегистрированные в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющие микрофинансовую деятельность и внесенные в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном Федеральным законом.[1]

Российские микрофинансовые организации (МФО) сталкиваются с определенными финансовыми рисками, которые можно классифицировать следующим образом.

Риск портфеля займов. Данный тип риска присущ всем организациям, занимающимся кредитованием. Риск портфеля – это коэффициент, рассчитываемый как частное от деления суммы всех займов на руках у клиентов, имеющих один или более просроченный платеж по сумме основного долга от 30 до 120 дней, на совокупный портфель займов, очищенный от реструктурированных займов (т.е. в знаменателе данного коэффициента используется вся невыплаченная часть займов, без начисленного процента, но реструктурированные займы сюда не входят). [4]. Эту формулу можно представить следующим образом:

$$P=C/P,$$

где *P*- рассчитываемый коэффициент (риск портфеля);

C- сумма всех займов на руках у клиентов, имеющих один или более просроченных платежей по сумме основного долга (от 30 до 120 дней);

II-совокупный портфель займов, очищенный от реструктурированных займов.

Средний уровень просроченной задолженности по экспертным оценкам вырос с 01.01.2013 по 01.07.2013 на 7% и составил около 27% от совокупного портфеля микрозаймов. Однако распределение просроченной задолженности по компаниям неравномерно и находится в прямой зависимости от специфики их уставных целей. Так, доля просроченной задолженности в коммерческих МФО по итогам 1 полугодия 2013 года составила в среднем 30% (прирост с начала 2013 года – 7%), а аналогичный показатель по компаниям с государственным участием – около 5% (прирост – менее 1%). Наблюдаемая разница обусловлена различной специализацией МФО. Так, наибольшие кредитные риски берут на себя частные МФО в быстрорастущих сегментах «займов до зарплаты» и потребительских займов физических лиц, в то время как некоммерческие компании в основном практикуют выдачу займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям под залоги и ограничены нормативами программы Минэкономразвития РФ.[2, с.1]

При рассмотрении портфеля МФО с разделением на микрозаймы физическим лицам и юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, первый сегмент по показателю прироста объема просроченной задолженности за 1 полугодие 2013 года опережает сектор микрозаймов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей более чем в 2 раза (70% и 30% соответственно). При этом соотношение среднего размера просроченной задолженности относительно совокупного портфеля выделенных групп различается почти в 3 раза (40% и 15%). Некоторые МФО передают часть просроченной задолженности на реализацию коллекторским агентствам, в связи с чем предоставленные данные могут иметь некоторые расхождения с реальной дефолтностью портфелей микрофинансовых компаний.

Для того чтобы снизить риск невозврата займов МФО необходимо:

- соблюдать четко установленные правила выдачи займов, учитывающие разделение займов по срокам, способам обеспечения, целям и т. д., и контроля за их возвратом;
- четкая и эффективная организация работы органа, который принимает решение о выдаче займа и занимается организацией их возвратности;
- налаженная система обеспечения возврата займов. К ней можно отнести анкетирование претендентов на получение займов или их опрос, поручительство, залог, страхование жизни и здоровья заемщиков, рисков невозврата и другие меры;
- наличие информационной базы о заемщиках, залогодателях и поручителях;

- иметь резервный фонд;
- следить за общей дисциплиной в организации;
- анализировать риски, доход и расход, вести бизнес-планирование и проводить расчёт платежеспособности МФО.[6,с.97-98]

Еще один риск, с которым может столкнуться МФО в случае привлечения займов в иностранной валюте - **риск курсовой разницы**. Изменения курса валют может существенно повлиять на прибыль и убыток, получаемый организацией от не операционной деятельности, что в свою очередь ведет к увеличению или уменьшению налога на прибыль. Таким образом, курсовая разница (искусственно увеличивая прибыль при уменьшении курсовой разницы от падения курса иностранной валюты и уменьшая прибыль при увеличении курсовой разницы от роста иностранной валюты по отношению к рублю) может скрывать реальный итог работы организации.[6,с.98-99] В случае, когда заем был получен от государства, не имеющего с Россией соглашения об избежании двойного налогообложения, возникает второй фактор риска - увеличение суммы налога на прибыль.

Риск ликвидности - это риск убытков, появляющейся вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Он возникает при несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организации (в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации) и возникновения непредвиденной необходимости немедленного и единовременного исполнения кредитной организацией своих финансовых обязательств.[5,с.3] Как для организации имеющей большой объем обязательств перед физическими лицами, риск ликвидности является крайне актуальным для МФО. В особенности для кредитных кооперативов, которые работают со сбережениями своих «пайщиков» и сбережениями «до востребования».

Что бы снизить данный риск, необходима разработка мер по привлечению инвестиций из различных источников. Привлеченные же в МФО инвестиционные средства необходимо диверсифицировать, поскольку чем больше разнообразных финансовых инструментов входит в портфель, тем более защищенным от различных видов рисков он становится.

МФО осуществляющим работу с вложениями средств «до востребования» нужно проводить расчет коэффициентов их изъятия. Он определяется как процентное соотношение сбережений «до востребования», которые были изъяты за определенный отрезок времени, к общей сумме сбережений данного типа за тот же период, рассчитанной как остаток сбережений «до востребования» на начало периода плюс сумма всех сбережений, внесенных за период. Знание этого показателя даст понятие о

необходимой сумме «живых» денег, необходимых кооперативу, для своевременного удовлетворения требования пайщиков.[6, с.100]

При учете данной суммы нельзя забывать возможные изъятия срочных сбережений. Коэффициент изъятия срочных средств позволяет узнать, какая часть срочных сбережений изымается, а какая остается в МФО и может использоваться для выдачи долгосрочных кредитов. Рассчитать данный коэффициент возможно по той же схеме, что и коэффициент изъятия сбережений «до востребования», а именно:

$$K2=(ССИ/СС) \times 100\%, \text{ где}$$

K2- коэффициент изъятия срочных сбережений;

ССИ- сумма срочных сбережений, изъятых (не переоформленных) за период;

СС – сумма срочных сбережений за период, рассчитанная как остаток срочных сбережений на начало периода плюс сумма срочных сбережений, внесенных за период.[3, с.128]

Риск ликвидности во многом зависит от макроэкономических условий, будучи прямым следствием структуры российской экономики, он зависит от цены на нефть, курса рубля и политики правительства. Активная позиция Центрального Банка РФ и Правительства РФ во многом может предотвратить локальные кризисы ликвидности и снизить зависимость от международной ситуации.[6,с.101]

С риском колебания процентных ставок сталкиваются все организации занимающиеся кредитованием. Это риск возникновения финансовых потерь (убытков) вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам кредитной организации.[5,с.2] В качестве меры по сдерживанию инфляции в стране Банк России может вводить более высокие процентные ставки, что приводит к повышению затрат на выплату процентов или снижению дохода от вложений и поступлений от предоставленных кредитов. Путем к снижению данного риска для МФО может служить привлечения специалистов по хеджированию.

Микрофинансовая организация обычно формирует большой портфель мелких кредитов. В связи с этим появляется проблема **минимизации кредитного риска**. Кредитный риск МФО имеет свои особенности, так как обычно у большинства ее заемщиков низкий уровень финансовой грамотности. Они чаще всего получают кредит беззалоговый. Ресурсная база МФО для кредитования формируется за счет таких источников, как капитал (или паи) общественных фондов, а также средств клиентов. В случае падения качества кредитного портфеля МФО подвергаются не только риску невыполнения обязательств перед поставщиками ресурсов, но и риску потери репутации. В то же время МФО вынуждены быть гибкими и менее консервативными, чем при традиционном банковском кредитовании.

Можно выделить следующие показатели материализации кредитного риска МФО. Это **просрочка погашения долга**. Потенциал кредитного риска измеряется отношением размера выданных кредитов, по которым возникла просрочка, к общей сумме кредитов, то есть учитывается совокупный размер непогашенного кредита, несмотря на то что просроченный платеж представляет собой лишь часть долга. Это показывает, какую часть кредита МФО потеряет. Обычно данные показатели рассчитываются для кредитов с просрочками от 30 или 90 дней.

Следующий показатель – соотношение суммы просроченных платежей к непогашенной сумме кредита, который представляет собой текущие потери МФО по кредитам.

Из рассматриваемых показателей именно первый является самым важным для оценки кредитного риска, поскольку он показывает будущие потери, в то время как уровень просрочки и уровень погашения лишь предоставляют информацию о текущих убытках и результатах прошлой работы.

Несмотря на то, что различные МФО работают в одной и той же экономической среде, результативность их кредитного портфеля различается. Это означает, что кредитный риск является функцией множества переменных, в которых профиль клиента является лишь одним из факторов. Многое зависит от внутренней политики МФО.

Ухудшение качества кредитов приводит к потерям по кредитам, снижению процентного дохода, отвлечению ресурсов МФО на работу с проблемными долгами, возрастанию операционных расходов, демотивации персонала, дисбалансу между денежными потоками МФО, утрате доверия к таким организациям со стороны кредиторов, инвесторов и доноров. В результате проблемное МФО теряет ключевой персонал и клиентов, которые уходят в более надежные МФО.

Чтобы удержать кредитный риск в допустимых рамках, МФО должны сформулировать стратегию бизнеса, разработать политику и процедуры операций. При этом важно отделить социальные программы от программ микрокредитования. В разработке продуктов большое значение имеет контроль кредитного риска, чтобы не допускать выдачу кредитов неприемлемым клиентам. Параметры кредитного продукта должны учитывать специфику денежных потоков клиентов данного сегмента. Например, предпочтительным являются частые погашения, поскольку это дает возможность чаще контактировать с клиентом.

Подробная характеристика финансовых рисков необходима каждой МФО для того, чтобы сформировать общую систему риск-менеджмента. Эта система позволит использовать ее преимущества в агрессивной рыночной среде только в том случае, если МФО удастся обеспечить ее непрерывность в плане идентификации рисков и работы по их снижению до

приемлемого уровня. Такой механизм управления финансовыми рисками должен быть ориентирован на опережение, предвидение событий и разработку адекватных мер. Для этого организация должно постоянно мониторить различные типы финансовых рисков, заинтересованные подразделения и руководство немедленно реагировать на выявленные риски с целью воздействия или уклонения от них.

Следующим этапом внедрения риск-менеджмента в МФО является рассмотрение различных рисков сценариев с набором решений и поддержка принятия эффективных управленческих решений.

И, наконец, очень важным моментом является постоянный внутренний антикризисный контроль, который позволяет выявлять риски и управлять ими задолго до того, как они станут очевидными для внешних заинтересованных сторон и регуляторов.

Использованные источники:

- 1) «Организации, имеющие право привлекать денежные средства населения и юридические лиц и выдавать займы: правовое регулирование, тенденции развития, инвестиционная привлекательность, риски деятельности.», коллектив авторов. М.: ИП Скороходов В.А.-2009
- 2) Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», [http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150012/;](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150012/)
- 3) «Качество портфеля микрозаймов», Рейтинговое агентство Эксперт РА, [http://www.raexpert.ru/researches/banks/microfinans1_2013/part3/;](http://www.raexpert.ru/researches/banks/microfinans1_2013/part3/)
- 4) «Кредитные союзы. Теория и практика». Учебное пособие, М: СПРОС, 2000.
- 5) «Методика базовой оценки эффективности микрофинансовой программы», [http://rmcenter.ru/;](http://rmcenter.ru/)
- 6) «О типичных банковских рисках» Письмо N 70-Т от 23.06.2004, Центральный Банк Российской Федерации, http://www.cbr.ru/analytics/print.aspx?file=/today/payment_system/P-sys/acts_bank.html&pid=pl_system&sid=ITM_45914;

*Аникина Н.В., кандидат педагогических наук
доцент кафедры статистики, эконометрики и
информационных технологий в управлении
ФГОБУВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

При исследовании уровня и качества жизни населения одним из важнейших аспектов является изучение дифференциации денежных доходов населения. Для этого анализируются динамика и структура денежных

доходов, проводится сопоставление денежных доходов различных групп населения, рассматривается соотношение показателей доходов к величине прожиточного минимума [1, 3].

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия основной формирования денежных доходов в регионе является оплата труда, которая в структуре денежных доходов с 2007 года занимает от 36,7 до 48,9% [2]. Однако удельный вес оплаты труда в составе денежных доходов населения сокращается с каждым годом. Из таблицы 1 видно, что в 2011 году доля в общем объеме денежных доходов снизилась на 11% по сравнению с 2007 годом.

Таблица 1 – Состав денежных доходов населения, %

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные доходы – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
оплата труда	48,9	47,2	40,8	36,7	37,9
социальные выплаты	20,6	20	22,3	25,4	27,9
доходы от собственности	5,0	4,9	5,9	6,3	2,1
доходы от предпринимательской деятельности	9,1	8,5	9,0	8,0	8,9
другие доходы	16,4	19,4	22	23,6	23,2

После кризиса 2008 года произошло резкое снижение доходов от собственности, но удельный вес доходов от предпринимательской деятельности остается примерно на одном уровне. При этом за последние годы в республике значительно выросла доля социальных выплат.

Общий объем денежных доходов населения Республики Мордовия, увеличиваясь ежегодно, достиг в 2011 году 114840,1 млн. рублей и возрос, по сравнению с 2007 годом, в 1,8 раза. По сравнению с 2010 годом этот показатель увеличился на 3,4%, что ниже уровня инфляции за этот период. В то же время реальный рост располагаемых денежных доходов снизился. Следует также отметить, что темпы роста реально располагаемых денежных доходов, начиная с 2009 года, уступают темпу роста индекса потребительских цен (таблица 2).

Таблица 2 – Денежные доходы населения и индекс потребительских цен, % к предыдущему году

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
Реальные располагаемые денежные доходы	113,7	117,7	101,7	108,8	95,8
Индекс потребительских цен на товары и услуги населению	112,3	114,4	109,1	109,5	105,1

Основной составляющей социальных выплат являются пенсии. На начало 2012 года в отделении Пенсионного фонда РФ по Республике Мордовия было зарегистрировано 248,5 тыс. человек. За пятилетний период численность работающих пенсионеров возросла на 25%, что, несомненно, положительно

сказалось на денежных доходах этой группы населения. В составе пенсионеров по видам получаемой пенсии растет доля получающих пенсию по старости (с 73,6% в 2007 году до 81% в 2011 году). Средний размер назначенной пенсии в 2011 году составлял 7411,4 рублей, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 8,7%. Реальный размер пенсии вырос на 4,7% по отношению к предыдущему году. Средний размер назначенных пенсий в 2011 году составлял 55,7% от номинальной начисленной заработной платы.

Для характеристики уровня жизни населения часто используется величина прожиточного минимума, которая рассчитывается на основе методических рекомендаций Минтруда России и устанавливается постановлением Правительства Республики Мордовия. В 2011 году величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в месяц составляла 5446 рублей, что выше уровня 2010 года на 13,4% и уровня 2007 года в 1,7 раза. Величина прожиточного минимума для социально-демографических групп различна. Так, в 2011 году величина прожиточного минимума трудоспособного населения составляла 5869 рублей, пенсионеров – 4387 рублей, детей – 5306 рублей.

Динамика среднедушевых денежных доходов населения Республики Мордовия и величины прожиточного минимума представлена на рис. 1. Как видно за исследуемый период денежные доходы населения в среднем в два раза превышают прожиточный минимум в регионе. В 2011 году среднедушевой денежный доход превышал величину прожиточного минимума населения республики в 2,1 раза.

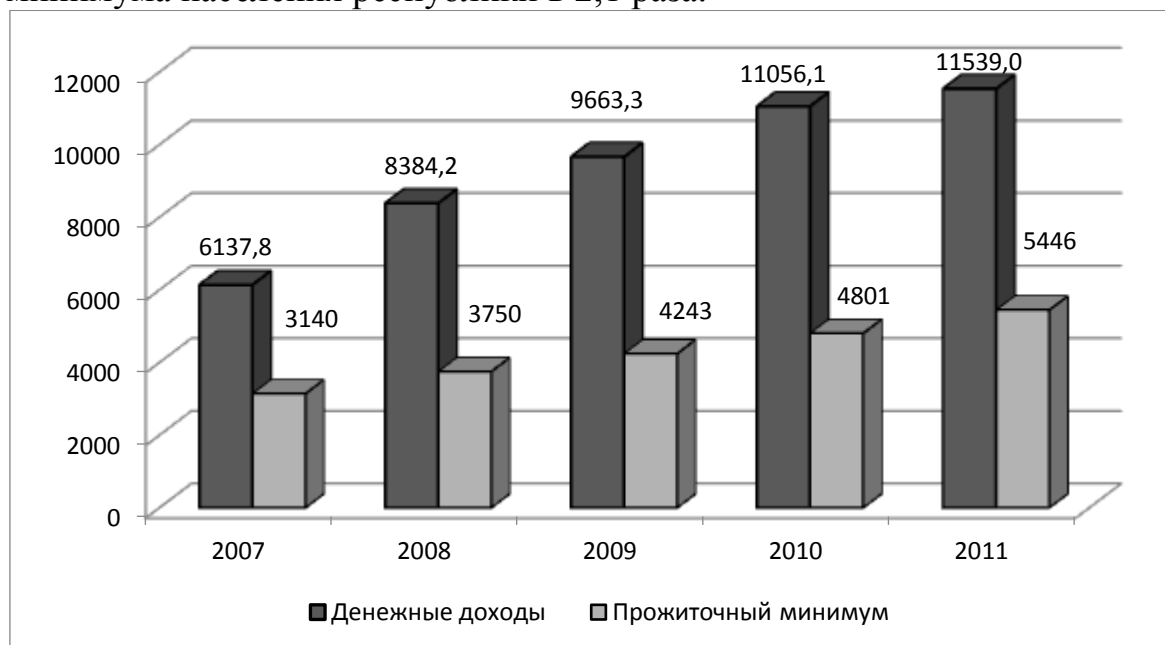


Рис. 1. Денежные доходы и прожиточный минимум населения (в среднем на душу населения в месяц; рублей)

За рассматриваемый период значительно возросло соотношение среднего размера назначенной месячной пенсии к величине прожиточного

минимума (таблица 3), что говорит об эффективности социальной политики государства в этой области.

Таблица 3 – Соотношение с величиной прожиточного минимума

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
Величина прожиточного минимума	3140	3750	4243	4801	5446
Соотношение с величиной прожиточного минимума, %					
среднедушевых денежных доходов	195,5	223,6	227,7	230,3	211,9
среднемесячной начисленной заработной платы	258,1	280,8	257,8	247,5	244,3
среднего размера назначенной месячной пенсии	106,1	109,1	130,9	142,1	136,1

За общими позитивными показателями роста доходов населения скрывается проблема неравномерности распределения денежных доходов. Если рассмотреть распределение объема денежных средств по квинтильным группам, то можно увидеть, что за пять лет группы с наименьшими доходами не увеличиваются (таблица 4).

Таблица 4 – Распределение общего объема денежных средств по 20-процентным группам населения, в % от общей численности населения

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011
Денежные доходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе по 20-процентным группам населения:					
первая (с наименьшими доходами)	6,6	6,3	6,3	6,3	6,5
вторая	11,5	11,1	11,1	11,1	11,3
третья	16,2	16,0	16,0	15,9	16,1
четвертая	23,0	22,9	22,9	22,9	23,0
пятая (с наибольшими доходами)	42,7	43,7	43,7	43,8	43,1

В республике Мордовия происходит увеличение расслоения населения. На это указывает возрастающее значение коэффициентов фондов и Джини, хотя в 2011 году показатели несколько снизились (рис. 2).

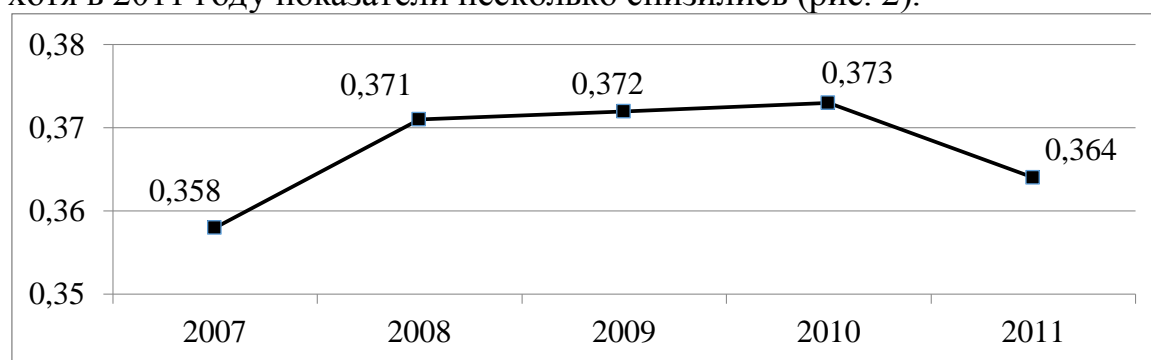


Рис. 2. Коэффициент Джини, %

Соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% населения с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами (коэффициент фондов), составляло в 2011 году 11,0 раза против 10,6 раза в 2007 году. Но этот показатель также ниже, чем в предыдущие три года.

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов производится на основе выборочного обследования бюджетов

домашних хозяйств с целью выявления различий в уровне материального достатка различных социальных групп населения (таблица 5).

Таблица 5 – Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, %

Группа по доходу	2007	2008	2009	2010	2011
Все население	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе со среднедушевыми денежными доходами, рублей в месяц:					
до 1500,0	3,3	1,4	0,8	0,5	0,3
1500,1-2500,0	11,4	6,1	4,2	2,9	2,1
2500,1-3500,0	15,0	9,8	7,5	5,8	4,7
3500,1-4500,0	14,4	11,0	9,2	7,7	6,7
4500,1-6000,0	17,4	15,7	14,3	12,7	11,8
6000,1-8000,0	15,3	16,7	16,6	15,9	15,6
8000,1-12000,0	14,4	20,0	22,0	23,1	23,9
свыше 12000,0	8,8	19,3	25,4	31,4	34,9

В 2011 году по сравнению с 2007 годом снизились удельные веса групп населения с доходами до 6000 рублей. Одновременно произошло увеличение доли населения с доходами свыше 12000 рублей (по сравнению с 2007 годом на 26,1%, по сравнению с 2010 годом на 3,8%).

На основе данных о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов и соизмерения их с величиной прожиточного минимума определяется численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. В 2011 году в республике у 21,3% населения доходы не обеспечивали прожиточный минимум. Причем, если в предыдущие годы наблюдалась тенденция к снижению доли населения, находящегося за чертой прожиточного минимума (что отмечалось, как позитивный фактор), то в 2011 году данный показатель увеличился на 12% по сравнению с 2010 годом.

Анализ распределение малоимущего населения по месту проживания и по основным социально-экономическим характеристикам позволяет сделать вывод, что процент малоимущего населения, проживающего в сельской местности, выше, чем в городах. Однако к 2011 году данные показатели стали отличать незначительно (таблица 6).

Таблица 6 – Распределение малоимущего населения по месту проживания и по основным социально-экономическим характеристикам, %

Группа населения	2007	2008	2009	2010	2011
всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
занятые в экономике	65,5	60,5	64,4	59,1	64,7
безработные	0,5	1,6	2,4	1,2	0,4
экономически неактивное население	34,0	37,9	33,2	39,7	34,8
всего в городах	27,8	39,2	36,1	49,1	47,2
всего в сельских поселениях	72,2	60,8	63,9	50,9	52,8

Проведенный анализ показал, что дифференциации доходов населения Республики Мордовия остается достаточно высокой. Перераспределение

общего объема денежных доходов продолжает складываться в пользу высокодоходного населения. А так как, начиная с 2009 году, темпы роста реальных располагаемых денежных доходов ниже темпов роста индекса потребительских цен на товары и услуги населению, нет предпосылок к быстрому изменению ситуации.

В тоже время необходимо отметить положительные моменты реализации социальной политики в республике, что сказывается на увеличении среднего размера пенсии и соотношения её с величиной прожиточного минимума.

Использованные источники:

1. Литвинов В. А. Мониторинг доходов и уровня жизни населения / В. А. Литвинов, А. А. Гулюгина // Уровень жизни населения регионов России. – 2006. – № 7. – С. 66-70.
2. Мордовия. Статистический сборник / Мордовиястат. – Саранск, 2012. – 474 с.
3. Социальная статистика: Учебник / Под ред. И. И. Елисеевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 480 с.

*Аникина Н.В., кандидат педагогических наук
доцент кафедры статистики, эконометрики и
информационных технологий в управлении
Катынь А.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры статистики, эконометрики и
информационных технологий в управлении
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО УРОВНЮ И КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: в статье приведены результаты кластерного анализа регионов Российской Федерации по основным показателям уровня и качества жизни населения, дана характеристика каждой группы регионов, выявлены различия между кластерами.

Ключевые слова: уровень жизни, качество жизни населения, кластерный анализ, дифференциация уровня и качества жизни.

Уровень и качество жизни населения, являясь социально-экономическими категориями, в настоящее время, как правило, не используются друг без друга. В определениях у разных авторов используются множество характеристик и индикаторов, которые отражают различные стороны этих взаимосвязанных категорий. Многомерный и разнотипный характер показателей дает возможность использовать их в оценочно-сопоставительном анализе регионов страны, учитывая при этом расхождения в уровне и условиях жизни населения в них.

На сегодняшний день, методом, позволяющим производить разделение регионов не по одному признаку, а по целому их набору, является кластерный анализ. При использовании этого метода не накладывается никаких ограничений на вид рассматриваемых объектов, что позволяет рассматривать множество исходных данных практически произвольной природы [1]. Кластерный анализ дает возможность выделить однородные группы регионов по совокупному влиянию в них разнообразных факторов, характеризующих уровень и качество жизни населения в этих регионах. Предварительно, для устранения неоднородности единиц измерения признаков проводится стандартизация переменных.

Исходными данными для кластерного анализа являлись следующие показатели, характеризующие уровень и качество жизни населения в регионах РФ [2]:

- X1 – среднедушевые денежные доходы населения (в месяц, рублей);
- X2 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (рублей);
- X3 – средний размер назначенных пенсий (рублей);
- X4 – коэффициент фондов, раз;
- X5 – коэффициент Джини;
- X6 – величина прожиточного минимума за 4 квартал 2011 г (рублей);
- X7 – численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в процентах от общей численности населения);
- X8 – потребительские расходы в среднем на душу населения (в месяц, рублей);
- X9 – использование денежных доходов на покупку товаров и оплату услуг (в % от общего объема денежных доходов);
- X10 – потребление мяса и мясопродуктов на душу населения (в год; килограммов);
- X11 – потребление молока и молочных продуктов на душу населения (в год; килограммов);
- X12 – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (квадратных метров);
- X13 – удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом (в процентах);
- X14 – удельный вес общей площади, оборудованной газом (в процентах);
- X15 – коэффициент естественного прироста населения на 1000 человек населения;
- X16 – ожидаемая продолжительность жизни при рождении (число лет);
- X17 – охват детей дошкольными образовательными учреждениями (в процентах от численности детей соответствующего возраста);
- X18 – численность врачей на 10000 человек населения (человек);

X19 – число зарегистрированных преступлений на 100000 человек;
 X20 – уровень безработицы (в процентах).

Результаты кластеризации регионов с помощью метода Уорда представлены на рисунке.

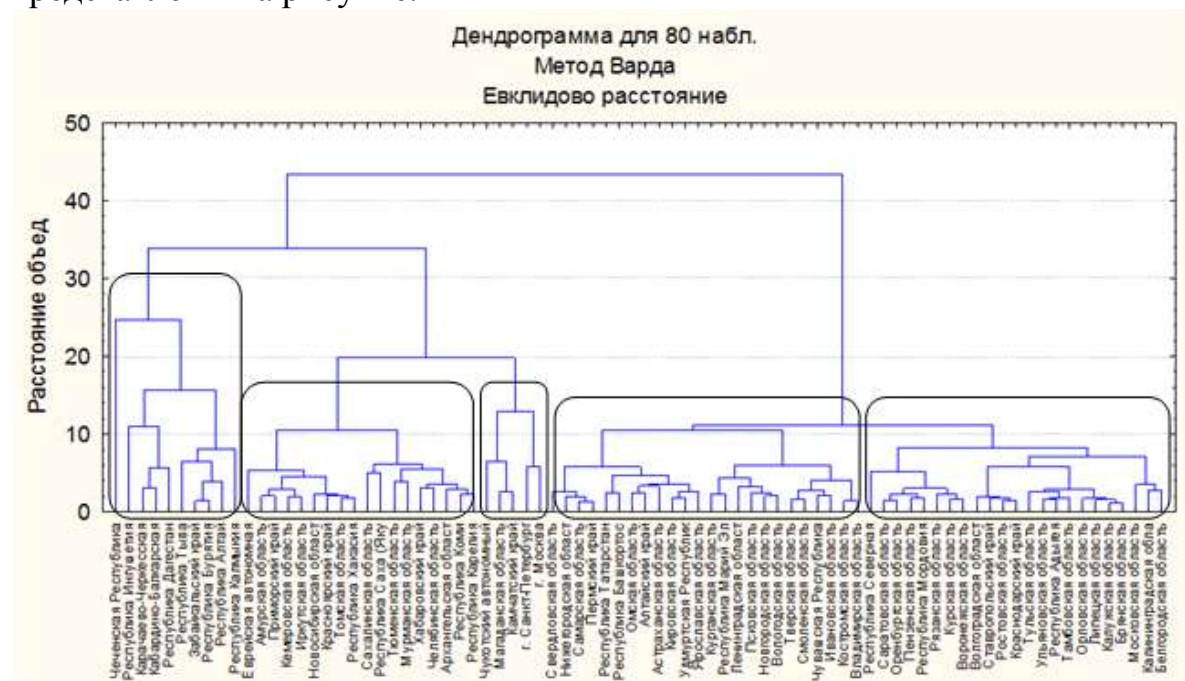


Рис. 1. Кластеризация регионов Российской Федерации по методу Уорда

Проведенный кластерный анализ 80 субъектов Российской Федерации позволил выделить пять кластеров, которые образуют две большие группы регионов, сильно отличающиеся по показателям уровня и качества жизни. Для более качественной характеристики регионов, относящихся к определенному кластеру, были проанализированы средние значения основных показателей уровня и качества жизни населения, которые представлены в таблице.

Таблица 1 – Средние значения основных показателей по кластерам

Показатель	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5
X1	13355,70	20741,61	35156,00	16229,79	15878,74
X2	15401,70	26369,04	41809,92	17339,03	16735,63
X3	7107,74	9369,51	11935,02	7970,41	7743,83
X4	12,56	14,04	17,88	13,23	12,97
X5	0,381	0,396	0,428	0,387	0,386
X6	5622,10	7477,33	11081,60	5921,83	5451,83
X7	20,54	16,01	12,24	15,52	13,84
X8	7856,70	14219,78	20320,40	12096,04	11784,09
X9	57,42	68,56	58,50	74,23	74,20
X10	64,00	69,78	69,60	67,00	70,83

X11	253,10	219,33	200,20	261,96	239,48
X12	17,48	22,74	25,00	24,11	24,89
X13	62,57	74,94	95,34	72,42	75,93
X14	66,78	35,17	54,15	82,36	88,15
X15	10,65	0,18	0,34	-3,20	-3,66
X16	69,74	67,49	68,60	68,68	70,11
X17	36,92	66,12	76,58	68,10	57,74
X18	41,08	54,84	64,04	48,19	44,97
X19	1375,30	2128,44	1574,80	1774,92	1276,78
X20	18,47	7,66	3,90	7,13	6,36

В первый кластер вошли 10 регионов: республики Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Алтай, Бурятия, Тыва, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская и Чеченская республики, а также Забайкальский край. Данные регионы характеризуются низкими значениями показателей уровня и качества жизни населения – наименьшие из всех кластеров среднедушевые денежные доходы населения, среднемесячная заработная плата, средний размер пенсий и как следствие наименьшие потребительские расходы на душу населения и наибольший процент населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в среднем 20,54%). Самыми низкими являются и социальные характеристики: численность врачей на 1000 человек населения, охват детей дошкольными учреждениями, площадь жилого помещения, приходящаяся на одного человека, удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом и газом, потребление мяса и мясопродуктов на душу населения. Существенно выше, чем в других кластерах, показатель уровня безработицы в данных регионах. Он составляет в среднем 18,47%. Однако показатели дифференциации уровня жизни населения являются наилучшими, например, коэффициент Джини равен 0,381 и является самым низким из всех кластеров. Но, несмотря на низкий уровень качества жизни, именно в этих регионах самый высокий коэффициент естественно прироста населения на 1000 человек. Он значительно выше указанного показателя в других кластерах и составляет 10,65 человек (для сравнения в других кластерах этот показатель принимает значения 0,18; 0,34; -3,20; -3,66). Это объясняется, прежде всего, традициями и укладом жизни народов, проживающих на данных территориях.

Во второй кластер вошли 18 регионов, среди которых Архангельская, Мурманская, Тюменская, Челябинская области, Красноярский край, Республика Саха (Якутия) и др. Данные регионы характеризуются достаточно высокими показателями уровня и качества жизни населения (практически все из них занимают второе место среди всех кластеров). Однако в данной группе второй среди всех уровень безработицы (в среднем 7,66%), самая низкая ожидаемая продолжительность жизни при рождении (в среднем 67,49 года), а также самое высокое количество зарегистрированных

преступлений на 10000 населения. Несмотря на высокие показатели среднедушевых доходов, здесь велик процент населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (в среднем 16,01% – второе значение среди всех кластеров). Это связано с высокой дифференциацией в распределении доходов. Коэффициент Джини равен 0,396 (второе значение из всех кластеров).

К третьему кластеру относятся пять регионов: города Москва и Санкт-Петербург, Камчатский край, Магаданская область и Чукотский автономный округ. Данная группа характеризуется наилучшими показателями уровня и качества жизни. Здесь самые высокие среднедушевые доходы и расходы, средний размер назначенных пенсий. Среднемесячная заработная плата в среднем по данному кластеру составляет 41809,92 рублей, что на 58,6% выше, чем аналогичный показатель у следующего кластера. Высокие среднедушевые доходы позволяют оставаться самым низким процент населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (в среднем 12,24%), а также процент использования денежных доходов на покупку товаров и услуг (в среднем 58,5%). Самыми высокими из всех кластеров являются также показатели общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя, удельный вес жилых помещений, оборудованных водопроводом, число врачей на 10000 человек населения, процент охвата детей дошкольными образовательными учреждениями. В этих регионах самый низкий уровень безработицы (в среднем 3,90%). Однако наблюдается и ряд негативных тенденций. Так, ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляет в среднем 68,6 года и является одной из самых низких. Несмотря на наилучшие условия жизни, очень низок коэффициент естественного прироста населения (в среднем 0,34 на 1000 человек). Наблюдается также самый высокий показатель неравномерности распределения доходов (коэффициент Джини – 0,428, коэффициент фондов – 17,88).

В четвертый кластер входят 24 региона, среди которых девять из четырнадцати регионов Приволжского Федерального округа. Это республики Башкортостан, Марий Эл, Татарстан, Удмуртская и Чувашская республики, а также Пермский край, Кировская, Нижегородская и Самарская области. Для этих регионов характерны средние значения рассматриваемых при кластеризации показателей. Следует отметить, что в этой группе самый высокий процент использования денежных доходов на покупку товаров и оплату услуг от общего объема денежных доходов. Также это первый кластер, в котором наблюдается естественная убыль населения (в среднем - 3,20 человек на 1000 населения).

В пятый кластер входит Республика Мордовия и еще 22 региона, среди которых Оренбургская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская, Московская области, Краснодарский и Ставропольский край и др. Данные регионы

характеризуются низкими показателями уровня и качества жизни населения. Так среднедушевые доходы и расходы населения, а также среднемесячная зарплата и средний размер назначенных пенсий занимают предпоследнее место среди всех кластеров. В данной группе регионов наблюдается наибольшая естественная убыль населения (в среднем -3,66 человек на 1000 населения). Низки такие показатели, как численность врачей на 10000 населения и процент охвата детей дошкольными образовательными учреждениями. Однако при этом наблюдается ряд положительных моментов. Например, удельный вес общей площади, оборудованной газом, составляет в среднем 88,15%, что является наибольшим значением из всех кластеров. Количество же преступлений, зарегистрированных на 100000 населения, наоборот, самое низкое из обследуемых групп. Уровень безработицы составляет в среднем 6,36% и уступает только группе регионов с наиболее благоприятной ситуацией. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляет 70,11 года, что является наилучшим показателем из всех кластеров.

Результаты проведенного анализа могут быть использованы при разработке федеральных и территориальных программ социально-экономического развития, а также для оптимизации управленческих решений региональных властей.

Использованные источники:

1. Многомерные статистические методы анализа экономических процессов: учебник / Ю. В. Сажин, Ю. В. Сарайкин, А. В. Басова, А. В. Катынь. – Саранск: Изд-во Морд. ун-та, 2008. – 288 с.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.

*Анненкова А.С.
студент 3 курса
Коптева К.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Курский государственный университет
Россия, г. Курск*

ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время очень актуальной является тема лояльности персонала организаций. Любая компания, желающая выжить в долгосрочной перспективе, должна заботиться о лояльности своего персонала. Такая необходимость обусловлена тем, что это качество сотрудников является условием формирования у них высокой профессиональной мотивации, которая, в свою очередь, отражается на всех сторонах деятельности. Лояльные работники готовы смириться с временными трудностями

компании, принять необходимые организационные перемены. Основу лояльности работников к своей фирме составляет акцент на поддержание горизонтальных связей в организации, увеличение творческих проявлений сотрудников, а также объединение усилий различных групп персонала в достижении общей цели.

Лояльность - следствие, результат процесса идентификации, самоотождествления сотрудника с теми требованиями, которые составляют тот идеальный образ работника, который видится ее руководством и большинством персонала в связи с ее миссией и ценностями и материализуется в фактических действиях и поведении [2].

Лояльные сотрудники используют все ресурсы и резервы для достижения максимальных результатов работы. Они способны по собственной инициативе заниматься самообразованием, обращаться за консультацией к специалистам. Во-вторых, лояльность является важным условием безопасности компании, оказывающим существенное влияние на благонадежность работников.

Объективными показателями лояльности служат соблюдение установленного трудового распорядка, отсутствие опозданий, прогулов, своевременное и качественное выполнение производственных заданий, исправная работа инструментов и оборудования, содержание в порядке рабочего места, соблюдение технологических требований.

Лояльность персонала зависит от целого ряда факторов, подразделяющихся на три группы (рис. 1).

Следует выделить два главных признака лояльности сотрудника организации:

1. Наличие определенных, нигде официально не зафиксированных обязательств, соответствующих целям и интересам организации;
2. Добровольное соблюдение этих обязательств без всякого внешнего давления.

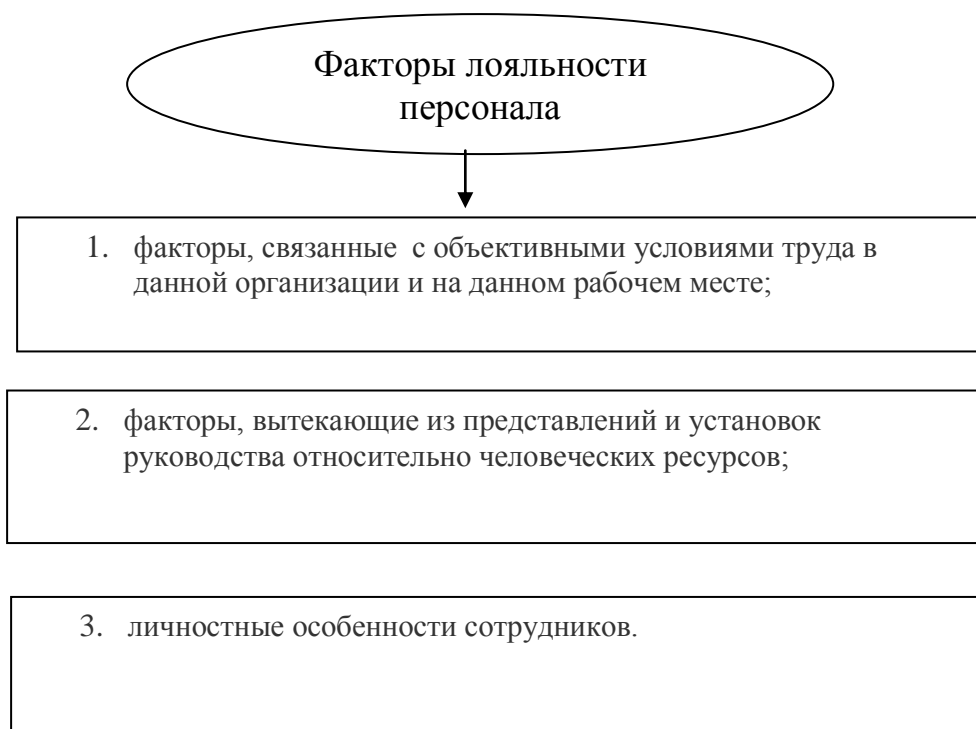


Рис. 1. Факторы лояльности персонала

Работа в организации может быть привлекательна для сотрудника вследствие ее широкой известности, высокого статуса, хорошей заработной платы и социального пакета, стабильного характера производственного процесса, комфортного психологического климата. Лояльность также непосредственно связана с качеством отношения руководства к персоналу. Сотруднику необходимо ощущать заботу со стороны администрации, руководству требуется создать атмосферу доверия и доброжелательности.

Несомненно, удовлетворенность оплатой труда является важным фактором для возникновения чувства преданности своей организации. При помощи финансовых выплат компания сообщает сотруднику о его ценности и о том, какие у него перспективы. Перебои в выплате зарплаты угнетают работников. Уровень оплаты, чтобы быть минимально удовлетворительным, должен соответствовать требованиям модели справедливости, которую разработал Стейси Адаме [1; с.109].

Данная теория гласит, что работники склонны оценивать действия менеджмента как справедливые, если существует равное или близкое к равному распределение оплаты труда в зависимости от внесенного вклада в трудовую деятельность (рис. 2).

На субъективном уровне лояльность как поведение зависит от личности работника. Кто-то не склонен часто менять работу, а кто-то, наоборот, не может долго трудиться, не меняя места работы. Одни предпочитают делать профессиональную карьеру в той организации, в которой они начали работать, другие строят свой карьерный рост, переходя

из одной организации в другую. Связано это в основном с характером, воспитанием, индивидуальными потребностями, ценностями, жизненным опытом, а не с объективными свойствами организации. Очевидно, что существует положительная связь между степенью лояльности и стажем работы в организации: чем дольше сотрудник работает в ней, тем выше уровень его лояльности.

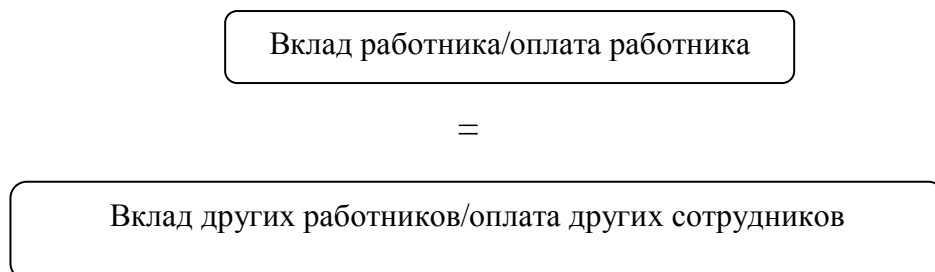


Рис. 2. Главная формула теории справедливости

Стоит отметить, что решение вопроса, связанного с лояльностью работника к компании потребует достаточно много времени и терпения. Лояльность, как живой организм, проживает определенные стадии. Стадия затухания здесь тоже имеет место быть. Сегодня, известно, что именно лояльность сотрудников помогает не просто выжить в жесткой конкуренции, а дает возможность иметь огромное конкурентное преимущество.

Использованные источники:

1. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Академический Проект, 2005. — 1136 с.
2. Центр дистанционного образования [Электронный ресурс] <http://www.elitarium.ru>, дата обращения 11.03.2014г.

*Антипьева И. А., кандидат филологических наук
доцент*

Байкальский Государственный Университет Экономики и Права

*Липко Ю. Г., кандидат филологических наук
доцент*

*Иркутский Государственный Лингвистический Университет
Россия, г. Иркутск*

БИОКОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД К РАССМОТРЕНИЮ ЭТНИЧЕСКОГО СТАТУСА ИНДИВИДА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Этнический статус индивида является важнейшей составляющей социального самочувствия личности: он указывает на место индивида или группы в системе межэтнических взаимодействий на индивидуально-

личностном, внутригрупповом, межгрупповом уровнях и определяет структуру социальных связей, прежде всего, межличностных взаимоотношений индивида. Идентичность человека, вытекающая из знания индивидом о своей принадлежности к группе и эмоционального переживания, усвоения присущих группе ценностей, оказывается ядром «Я – концепции» личности, в связи с чем воспринимается индивидом как некоторая субъективная ценность.

Функция процесса самоидентификации двойственна. Во-первых, он включен в процесс социализации личности и выполняет важную социоадаптивную функцию. Во-вторых, «чувство идентичности» [8] выполняет защитную функцию. Человеку жизненно необходимо определить свое место в социокультурном пространстве, что возможно только в среде через усвоение и принятие привычек, культурных норм, преобладающих в сообществе ценностей и системы поведения и, как следствие, через формирование чувства причастности к определенной культуре. В этом смысле идентичность представляет собой ту ценностно-смысловую матрицу, которая позволяет личности постоянно осуществлять самоидентификацию, в том числе этно-национальную. Ослабление идентичностей, их разрыв или утрата могут явиться причиной существенного психологического дискомфорта, вызвать болезненное дезориентирование в среде и потерю необходимых для успешной жизнедеятельности ориентиров. Возникающий при этом когнитивный диссонанс создает у человека антисоциальные настроения и может явиться причиной антиобщественных действий. Пропитывая разные сферы жизнедеятельности индивида, эти настроения, как правило, приводят к ослаблению ощущения идентичности на уровне сообщества, обостренному чувству этноцентризма и росту ксенофобии [7].

Самоидентификация индивида есть результат не только личного решения индивида о собственной идентичности, но и мнения окружения, которое активно формирует представление индивида о собственном и других этносах. Иными словами, этническая и национальная общности несут в себе информацию, которая обеспечивает преемственность поколений, поддерживает механизм «свой-чужой» и, таким образом, определяет степень этнической самоидентификации индивида.

Влияние среды на человека необходимо рассматривать на разных уровнях: на уровне физиологии, психологии и социологии. Применительно к целям этнологического исследования важно учитывать фактор среды бытования этноса с точки зрения его влияния на процессы мышления и на формирование национального языка [3, с. 124], так как язык в человеке и человек в языке могут быть познаны с учетом историко-, этно- социо- и психолингвистических особенностей носителей языка, феноменологического опыта, которые, в конечном счете, и есть слагаемые процесса идентификации.

Одним из проявлений этнической идентичности является процесс оформления системы отношений и действий в различных межэтнических контактах. Под межэтническими отношениями в широком смысле понимаются взаимодействия народов в разных сферах – политике, экономике, культуре и т. д., в узком смысле – межличностные отношения людей разных национальностей в сферах трудового, семейно-бытового, соседского, дружеского и др. взаимодействия. Именно в коммуникативных ситуациях человек определяет свое индивидуальное место и место своего этноса в полиэтническом обществе, усваивает способы поведения внутри и вне своей группы.

Таким образом, определение идентичности представляет собой необходимый для адекватного функционирования индивида компонент его «Я-самосознания», формирование которого заключается в эмоциональном самоотождествлении индивида / социальной группы с другим человеком / группой или образцом, интериоризации занимаемых социальных статусов и освоении значимых социальных ролей и составляет суть самоидентификацию человека, его этнический статус.

Дж. Сенехи отмечает, что «этническая принадлежность или отождествление – это устойчивое самовосприятие в рамках социально создаваемой реальности общества, формируемой посредством **языка**» [11, с. 150-164]. Исследование коммуникативной практики, сложившейся в том или ином обществе, с позиции биологической философии [4, 6, 11 и др.] познания может стать новым измерением лингвосоциальной реальности. Опираясь на **биокогнитивный подход** к исследованию социальных явлений, в том числе, изучение процесса оформления этнического статуса индивида, можно определить, каким образом языковая деятельность человека влияет на формирование и, в то же время, отражает особенности культуры, оказывается фактором, определяющим характер социальных отношений. Подытоживая обзор исследований, посвященных взаимозависимости языка, индивида и общества в лингвофилософском осмыслении, приведем тезисы, отражающие основные положения биологической философии познания и языка, которые могут составить эффективную теоретико-методологическую платформу этнологического исследования:

1. «Нельзя познать живое в отрыве от той среды, в которой живой организм существует и с которой он постоянно взаимодействует как наблюдатель» [4, с. 38];

2. «Коммуникативно – когнитивные естественно – языковые взаимодействия между индивидами и группами индивидов протекают в масштабе реального времени, языковое поведение коммуникантов перцептуально и физически контекстуализировано состоянием среды, в которой эти взаимодействия осуществляются» [4, с. 21];

3. «Язык и коммуникация существуют в и между живыми объектами в реальных обществах и окружении. Ориентирование (*sharing*), а не обмен информацией (*exchange*), представляет собой жизненно важную характеристику языка и коммуникации» [9, с. 197].

Представление индивида и общества о мире создается языком и в языке. Язык не призван отображать так называемую «объективную действительность». Он служит воплощению образа того, что человек думает и говорит о вещах, явлениях и процессах, при этом не включает в себе никакой информации о самих этих феноменах. Другими словами, язык представляет собой способ самовыражения, воплощение сознания человека. Речевое поведение индивида детерминировано особенностями речевой ситуации и, соответственно, намерениями говорящего и осуществляется на основе опыта, приобретенного им как в результате усвоения социального знания (сложившихся в культуре стереотипов, предубеждений и т. д.), так и в результате непосредственного взаимодействия с элементами культуры. Чем богаче, разнообразнее приобретаемый индивидом опыт, тем выше эффективность функционирования индивида в среде, его поведения в обществе.

Коммуникативные процессы – вербальные и невербальные ситуации взаимодействия индивидов друг с другом и индивида с обществом (публикации, выступления и т. п.) – с одной стороны, отражают самоидентификацию человека, так как в них проявляется субъективное представление идентичности, с другой стороны, формируют последнюю. Поведение человека, его действия во многом зависят от того, из какой социальной позиции он действует; важными оказываются и объективное положение человека в общественной структуре, и индивидуальное представление о собственной социальной идентичности. На основе характера проявления личностного этносоциального статуса коммуниканта можно делать заключение об эффективности коммуникативного поведения (в терминах цели, эмоционального эффекта процедуры взаимодействия и ее результата). Так, межкультурную коммуникацию справедливо рассматривать как взаимоотношение противостоящих идентичностей, при котором происходит включение идентичностей собеседников друг в друга [1], при этом неизвестное и незнакомое в идентичности собеседника может стать знакомым / понятным / приемлемым, что зависит от усвоения человеком социального знания и расширения своего коммуникативного опыта. Иными словами, расширяя свои рамки и приобретая универсальное значение, коммуникативное действие становится средством преобразования социальной реальности (подробнее см. труды Ю. Хабермаса), в связи с чем, с научной точки зрения обладает значимым экспланаторным потенциалом. Общество, культура и личность, в свою очередь, представляют собой самостоятельные структуры, но функционируют как взаимодействующие,

подвижные и проникающие друг в друга. Коммуникация основывается на той же концептуальной системе, которая используется в мышлении и деятельности, а язык оказывается важным источником данных об этой системе [5], наиболее естественным способом ее обнаружения [2].

Так, с позиции биокогнитивной философии языка представляется объективным определить идентичность как центральное интегративное качество поведения индивида, которое носит адаптивный характер, служит приспособлению и успешному функционированию индивида в обществе [8]. Результаты использования биокогнитивного подхода позволяют заключить, что идентичность есть особый социально-культурный феномен, суть которого сводится к чувству органической принадлежности индивида к исторической эпохе и типу межличностного взаимодействия, свойственному данной эпохе, «субъективное вдохновенное ощущение тождества и целостности» [8]; этническая идентичность, в свою очередь, представляет собой особое психоэмоциональное состояние индивида, которое он переживает и интернализует в процессе общественной жизнедеятельности посредством языка [7].

Итак, основу исследования этнического статуса индивида должен составлять не только анализ репрезентативных форм социальной реальности, но, в первую очередь, рассмотрение механизмов коммуникации. Особенностью коммуникации как формы созидательного общения является то, что ее осуществляет не просто субъект в его классическом понимании как стороннего наблюдателя, а коммуникативно-действующий субъект, который постоянно осознает себя в повседневной деятельности, состоящей из привычных действий, и который сам совершает разного рода социальные действия, ориентированные на другого. Эта повседневная деятельность человека находится во взаимозависимости с его когнитивными механизмами, особенностями восприятия, социальным статусом, которые необходимо учитывать при рассмотрении процесса индивидуального наделения значением явлений и объектов окружающего мира.

Признание факта неразрывной взаимосвязи языка и человека, а также необходимости исследования социальных феноменов с учетом «когнитивной деятельности, памяти, внимания, социальных связей личности и других аспектов опыта индивида» [12, с. 16], его перцептивных процессов, эмоционально-оценочных переживаний должно определять цели, задачи и круг практических вопросов, связанных с этническим статусом индивида.

Использованные источники:

1. Кравченко А. В. Когнитивный горизонт языкознания. – М.: Гнозис, 2007. – 320 с.
2. Матурана У. Биология познания // Язык и интеллект / под ред. В. В. Петрова. – М.: Прогресс, 1996. – С. 95-142.

3. Шастина И. А. Языковая категоризация этнической принадлежности (когнитивно-аксиологический аспект): дис. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / . – Иркутск, 2008. – 236 с.
4. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М.: Мысль, 1996. – С. 28.
5. Bang J. C., Døør J. Language, Ecology and Society. A Dialectical Approach. – London, New York: Continuum, 2007. – 232 p.
6. Clark A. Being there: putting brain, body and world together again, Cambridge (MA), 1997. – 288 p.
7. Senehi J. Language, culture, and conflict: Storytelling as a matter of life and death. Mind and human interaction. – Middle Village, N. Y.: Jonathan David Publishers, 1996. – 188 p. – Pp. 150-164.
8. Wierzbicka A. Cross-Cultural Pragmatics. The Semantics of Human Interaction. Berlin; N.Y.: Mouton de Gruyter, 1991. – 502 p.

Антонов Н.В.

доцент

кафедра математических и естественнонаучных дисциплин

Сызранский филиал ФГБОУ ВПО

«Самарский государственный экономический университет»

Россия, г. Сызрань

ВЛИЯНИЕ УРБАНИЗАЦИИ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Рассматривается влияние урбанизации на рост потребностей городского населения, отражается воздействие города как экологической системы на качество жизни его жителей. Обсуждаются проблемы строительства экологически безопасных, эстетически привлекательных городов с качественно обновленными человеческими потребностями.

Ключевые слова: урбанизация, ландшафт, городское население, потребности человека, устойчивое развитие.

Процесс урбанизации в современном мире, и особенно в России непрерывно развивается, это можно наблюдать на примере столицы и ряда других крупных городов в разных регионах нашей страны. При этом сама урбанизация текущего периода времени противоречива. Увеличение численности населения городов сопровождается повсеместным снижением рождаемости. В этой связи актуальным является исследование восприятия городской действительности человеком, как оно формирует биологические, социальные, экономические и иные потребности, как эти потребности реализуются и как это влияет на качество жизни горожан.

Потребности населения при техногенном типе развития общества постоянно возрастают, так как по своей сути он является потребительским,

ресурсоемким, природоразрушающим. Потребности различаются по их групповой и индивидуальной направленности, устойчивости, интенсивности и т.п. На формы и способы удовлетворения общественных потребностей горожан оказывает влияние сложившийся образ жизни, в частности их нравственные устои.

Степень эстетической привлекательности является для горожанина одним из важных свойств городского ландшафта. В окружающем ландшафте люди видели не только ресурсы природы необходимые для их физического существования, но и источник эстетического наслаждения. Красота, гармония пейзажей всегда считались как благо. Издавна человек восхищался одними ландшафтами и с неприязнью относился к другим. Современный город должен быть удобен и красив, а ландшафты естественные и созданные человеком не должны его подавлять [1]. Находясь в прекрасном ландшафте, ощущая, созерцая, вдыхая его, человек испытывает чувство восторга, духовный и телесный катарсис. Тогда как разрушенный, обезображенный ландшафт вызывает у него чувство расстроенности, неуравновешенности, раздражения [5].

Городская среда обитания включает природные комплексы и искусственные, созданные человеком. Рационально выстроенный городской ландшафт – важнейшее условие сохранения психического, физиологического и морального здоровья населения, способствующего гармоническому развитию взаимоотношений в урбоэкосистеме [3,4]. Властными структурами подходящие природные условия, экологически чистое, комфортное, то есть соответствующее требованиям эргономики, жилище, архитектурное разнообразие – эти и другие факторы зачастую игнорируются в планах градостроительства и в процессе самого строительства. Последствия такого отношения так называемых функционеров от власти неудовлетворенность социальными условиями для большинства горожан.

Возможность физического существования в городе для человека при имеющихся: достаточном жизненном пространстве, чистом воздухе и питьевой воде, разнообразии животного и растительного мира, обеспечивается биологическими потребностями. Увеличиваясь в размерах, города уменьшают и уничтожают жизненное пространство. Там где раньше были реки и озера, пригородные леса и луга появились многочисленные, относящиеся к различным отраслям промышленные предприятия и свалки. В тех пригородных зонах, где сохранилась здоровая окружающая среда, значительные участки отводятся под жилищное строительство.

Противоречия урбанизации заключается и в том, что с одной стороны идет развитие общественных отношений, а с другой усложняется экологическая ситуация. Однотипные здания, схожие детали на их фасадах, унылая окраска городских сооружений, где преобладает монотонный серый

цвет асфальта и бетона, что связано с поточным изготовлением основных строительных конструкций. Для природы характерны многообразие и более благоприятные для глаз цвета.

Удовлетворение биологических потребностей человека возможно лишь при условиях создания более экологичной городской среды и поддержании ее состояния, близкого к естественному.

Стихийная урбанизация привела к тому, что окружающая человека среда постепенно стала агрессивной для его рецепторов, адаптированных к естественным условиям. Городская среда постепенно становится все менее пригодной как для повседневной жизни, так и для отдыха. Она вызывает зачастую стрессовое состояние для горожан, а тем более для сельских жителей.

Для оптимизации городской среды важным направлением является сохранение культурных ландшафтов садов, парков, памятников архитектуры, строительство городских объектов с учетом национальных особенностей проживающего населения. Это улучшит образ города, придаст ему привлекательность для развития туризма, социальной сферы, экономики и безусловно повысит качество жизни горожан.

Одна из главных задач для ландшафтных архитекторов – планирование застройки экологически безопасных городов. Несомненно, что эта задача трудная, так как целью ее решения является создание благоприятных условий существования населения городов. Проблема затрагивает все стороны жизнедеятельности человека, с ее решением связано большое разнообразие задач: медицинских, санитарно-гигиенических, географических, экономических, социальных и политических.

При выборе места строительства, принятии планировочных решений, обеспечении комфорта, микроклимата, эстетически выразительного пространства города, определяющих весь комплекс свойств урбосистем необходимо учитывать ландшафтно – экологические условия. Создание относительно управляемой и регулируемой городской экосистемы возможно лишь на основе принципов рационализма, которые необходимо соблюдать как на этапе выбора места застройки, так и в процессе самого строительства.

Насущная необходимость сегодняшнего дня – моделирование сложнейших взаимосвязей людей и природы в условиях урбоэкосистемы, в которой биологические и социальные потребности человека совместно эволюционируют и изменяются в соответствии с концепцией устойчивого развития[2]. Природную основу возможно сохранять не благодаря или вопреки урбанизации, а на основе преодоления конфликтов и противоречий во взглядах на нее.

Рост городов должен происходить в соответствии с программами удовлетворения личных и общественных потребностей городского населения с одновременным сохранением природно-ресурсного потенциала.

Это обеспечит их устойчивый рост и будет соответствовать главным целям общественного развития. Значительное внимание следует уделять образованию и воспитанию будущих поколений горожан на основе духовно-нравственных ценностей, которые необходимо ориентировать на экологизацию городской среды. Устойчивое развитие городов требует изменений и в политике государственной и муниципальной, направление которой – формирование нового образа города с качественно обновленными человеческими потребностями.

Использованные источники:

1. Демиденко Э.С. Философия о глобальных процессах и проблемах современности. Брянск, 2007.
2. Дремова Е.А. Биологические и социальные потребности человека в системе урбоэкологических отношений. Калининград, 2011.
3. Дышловой В.Д., Плехов В.Н. Человек о городе (об экологических проблемах современного градостроительства). М., 1978.
4. Лихачева Э.А., Тимофеев Д.А., Жидков М.П. и др. Город – экосистема. М., 1996.
5. Лосев А.Ф., Тахо-Годи А.А. Платон. Аристотель. М., 1993.

*Антошин В.А., к.ф.н.
профессор*

*кафедра регионального и муниципального управления
студент курса М(ГМУ)-заочной формы обучения
направление 081100 «Государственное и муниципальное
управление» (магистратура)*

*Факультет государственного и муниципального управления
Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при президенте Российской Федерации
Уральский институт
Россия, г. Екатеринбург*

**ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В современных условиях таможенные органы Российской Федерации содействуют реализации интересов государства в сфере внешней торговли, развитию российского производства, оказывают противодействие угрозам безопасности Российской Федерации, преступлениям и административным правонарушениям, обеспечивают пополнение доходной части федерального бюджета, также содействуют созданию благоприятных условий для развития и интенсификации внешнеэкономической деятельности и минимизации издержек участников внешнеэкономической деятельности путем сокращения времени, необходимого для совершения таможенных операций, повышения

качества предоставляемых государственных услуг в области таможенного дела.

Улучшилось качество таможенного регулирования и администрирования по отношению к инновационному бизнесу, но фискальная составляющая все еще превалирует над стимулирующей.

Таможенные органы Российской Федерации по-прежнему играют **важную роль** в пополнении доходной части федерального бюджета.

Анализ поступления таможенных платежей в федеральный бюджет за прошедшие годы свидетельствует о ежегодном перевыполнении таможенными органами установленного задания.

Увеличение значения планового показателя по объемам сбора таможенных платежей происходит на фоне роста объемов внешнеторгового товарооборота Российской Федерации.

Противодействие вызовам и угрозам в сфере национальной безопасности государства является основной целевой установкой совершенствования правоохранительной деятельности. Основная угроза экономической безопасности Российской Федерации при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу исходит от субъектов внешнеэкономической деятельности, осуществляющих недобросовестные действия, содержащие признаки преступлений и административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов.

В этой связи основные усилия подразделений таможенных органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, направлены на предупреждение, выявление, пресечение и раскрытие преступлений и административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов.

Значительным шагом на пути либерализации и упрощения таможенных процедур стало расширение практики электронного декларирования, внедрение технологии удаленного выпуска, внедрение практики обязательного предварительного информирования о ввозимых товарах, сокращение срока выпуска товаров высокой степени переработки, определение минимального перечня документов, необходимых для представления в таможенных целях, введение института уполномоченного экономического оператора, обеспечение возможности выпуска товаров до подачи таможенной декларации, применение новых технологий уплаты таможенных платежей.

Вместе с тем полный переход на безбумажные технологии осложнен неготовностью других государственных контрольных органов к использованию современных механизмов взаимодействия. Даже при электронном декларировании часть документов по этой причине представляется на бумажных носителях.

Для создания благоприятных условий применения электронного декларирования требуется развитие системы электронного межведомственного взаимодействия и получение сведений о разрешительных документах непосредственно от выдавших их контролирующих органов Российской Федерации, а не от участников внешнеэкономической деятельности.

Необходимо завершить работу по формированию базы данных разрешительных документов, внедрение которой должно повысить эффективность таможенного контроля при их проверке.

Также необходимо сократить перечень документов, представляемых при декларировании товаров, в целях подтверждения соблюдения запретов и ограничений.

С 2009 года Федеральная таможенная служба осуществляет проект по использованию предварительного информирования в автомобильных пунктах пропуска. Принятые меры позволили значительно сократить время совершения таможенных операций в автомобильных пунктах пропуска.

С учетом положительного опыта введения предварительного информирования в автомобильных пунктах пропуска актуально его распространение на иные виды пунктов пропуска через таможенную границу Таможенного союза.

Упрощение таможенных формальностей при перемещении товаров через таможенную границу Таможенного союза и сокращение времени на проведение таможенных операций требуют адекватных мер по развитию и совершенствованию таможенного контроля после выпуска.

До сих пор таможенные проверки проводятся точно и по информации, полученной из других государственных контролирующих и правоохранительных органов, на основании поступивших жалоб, а также результатов собственной аналитической работы, не способствуя тем самым реализации системного подхода к организации проверочных мероприятий.

В недостаточной мере реализуются мероприятия проверочной деятельности, направленные на пресечение и профилактику правонарушений в отношении товаров, ввозимых для промышленной сборки автотранспортных средств, проверки уполномоченных экономических операторов, а также участников внешнеэкономической деятельности, отнесенных к низкой категории риска. Сокращение сроков и упрощение таможенного контроля при декларировании и выпуске товаров потребует активизации проверочной деятельности в отношении товаров, перемещаемых участниками внешнеэкономической деятельности, отнесенными к категории низкого риска нарушения таможенного законодательства.

В рамках Таможенного союза проведена работа, связанная с формированием единых подходов к управлению рисками и унификации

национальных систем управления рисками. Проведена работа по унификации стоимостных индикаторов риска, а также индикаторов рисков, охватывающих товары, перемещаемые физическими лицами для личного пользования.

Несмотря на комплексный подход и значительный объем реализованных мероприятий, остаются актуальными проблемы недостоверного декларирования товаров, занижения таможенной стоимости, правильности классификации и обоснованности предоставления таможенных льгот и преференций, в том числе в рамках применения системы управления рисками.

Международное сотрудничество таможенной службы Российской Федерации направлено на упрощение процесса перемещения товаров и транспортных средств путем гармонизации и унификации законодательства Российской Федерации в сфере таможенного дела с нормами международного права и общепринятой международной практикой и осуществляется в рамках взаимодействия с таможенными и другими органами государственной власти иностранных государств, международными организациями и интеграционными объединениями.

Приоритетным направлением международной деятельности Федеральной таможенной службы в последние годы стала работа, связанная с формированием Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В настоящее время Федеральная таможенная служба осуществляет активное взаимодействие с таможенными службами Республики Беларусь и Республики Казахстан в целях решения проблемных вопросов, связанных с функционированием единой таможенной территории и практической реализацией механизмов Таможенного союза.

Взаимодействие осуществляется в рамках организации обмена информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, в том числе в целях контроля отдельных групп товаров либо отдельных характеристик товара.

Сотрудничество с таможенными службами европейских государств осуществляется в рамках совместных проектов Комитета сотрудничества Россия - Европейский союз и на двусторонней основе.

Продолжается реализация пилотного проекта по автоматизированному обмену информацией между таможенными службами государств - членов Европейского союза и российскими таможенными органами. В проекте участвуют 13 стран - членов Европейского союза. Рассматривается новое направление сотрудничества - взаимодействие в области принудительного взыскания в федеральный бюджет задолженности по уплате таможенных платежей с европейских граждан.

Расширяется сеть представительств (представителей) таможенной службы Российской Федерации за рубежом. В настоящее время количество представительств (представителей) таможенной службы Российской Федерации достигло 17, что свидетельствует о повышении уровня взаимодействия с таможенными службами иностранных государств.

Таможенная служба Российской Федерации, являясь неотъемлемой частью системы государственного управления внешнеторговой деятельностью, одновременно выступает в роли одного из основных механизмов ее регулирования, сочетая функции фискального, правоприменительного и контролирующего органа, и в то же время содействует развитию внешнеэкономической деятельности. Это означает, что в современных условиях таможенная служба Российской Федерации как часть экономической системы государства наряду с выполнением традиционных функций государственного администрирования в области налогообложения внешней торговли все активнее выступает как социально-экономический институт, где таможенная деятельность проявляется как особая форма услуги. Одним из факторов достижения стратегической цели таможенной службы Российской Федерации в части содействия международной торговле является качественное предоставление государственных услуг в области таможенного дела участникам внешнеэкономической деятельности. В таможенных органах такая деятельность осуществляется безвозмездно в рамках соответствующих административных регламентов.

Использованные источники:

1. О безопасности: Федеральный Закон Российской Федерации от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ. Ст. 2-4. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Председателем Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 года № 2575-р. URL: www.customs.ru (дата обращения 22.01.2014).

*Апраткина Е.Н.
студент 5 курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА НА ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В экономической науке под государственным бюджетом понимается совокупность ресурсов, находящихся в непосредственном распоряжении государства, т.е. его доходы и расходы.

Показателями, которые характеризуют сущность и функции государственных финансов, являются содержание и направление расходов, т.е. денежных затрат государства, необходимых для выполнения его задач. Государственные расходы на разных этапах существования общества определяются общим направлением финансовой политики государства и его функциями и представляют собой денежные затраты, связанные с выполнением этих функций [2].

Бюджетные расходы классифицируют по определенным признакам. В теории и практике финансов существуют несколько критериев классификации расходов бюджета, которые по мере развития методов управления изменялись и совершенствовались.

В соответствии с действующим российским законодательством бюджетная классификация РФ представляет собой группировку доходов и расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, используемую для составления и исполнения бюджетов, составления бюджетной отчетности, обеспечивающую сопоставимость показателей бюджетов бюджетной системы Российской Федерации [1].

Бюджетная классификация РФ включает в себя ряд классификаций, в том числе: функциональную классификацию расходов бюджетов РФ; экономическую классификацию расходов бюджетов РФ; ведомственную классификацию расходов федерального бюджета.

Экономическая классификация расходов бюджетов Российской Федерации представляет собой группировку расходов бюджетов всех уровней по их экономическому содержанию. Основными классификационными категориями данной классификации являются такие группы операций как: 1) расходы; 2) поступление нефинансовых активов; 3) поступление финансовых активов; 4) выбытие финансовых активов.

Ведомственная классификация расходов федерального бюджета является группировкой расходов, отражающей распределение бюджетных средств по главным распорядителям средств федерального бюджета. Она утверждается федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год. Этот вид классификации расходов бюджета показывает наиболее мобильные изменения в структуре расходов, связанные с институциональными изменениями системы государственного управления. Данная классификация наиболее объемна по содержанию.

Функциональная классификация расходов бюджетов РФ является группировкой расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ и отражает направление расходования бюджетных средств на выполнение основных задач государства и решение вопросов местного самоуправления. Она включает: 1) разделы, отражающие направление расходования бюджетных средств; 2) подразделы, конкретизирующие направление

бюджетных средств на выполнение функций государства в пределах разделов; 3) целевые статьи расходов бюджетов РФ (по конкретным направлениям деятельности, по целевым программам); 4) виды расходов бюджетов РФ, детализирующие направления финансирования бюджетных расходов в пределах целевых статей [2].

Особенностью структуры функциональной классификации расходов федерального бюджета является разделение расходов по сферам управления. Иначе говоря, такая классификация расходов отражает те сферы деятельности государства, в которые направляются денежные средства, т.е. содержит группы затрат, отражающих государственные функции.

В российской бюджетной практике выделяются несколько групп (разделов) расходов по функциональному назначению. Основные направления расходной части бюджета представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Структура расходов бюджета РФ в 2011-2013 гг. [3]

Наименование показателя	2011 год		2012 год		на 1 декабря 2013 года	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
Расходы федерального бюджета - всего	10 925, 62	100	12 894,99	100	11 116,69	100
в том числе:						
ОБЩЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВОПРОСЫ	777,76	7,12	809,85	6,28	706,80	6,36
НАЦИОНАЛЬНАЯ ОБОРОНА	1 515, 96	13,88	1 812,39	14,05	1 660,67	14,94
НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПРАВООХРАНИТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	1 259,82	11,53	1 842,98	14,29	1 688,42	15,19
НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	1 790,16	16,38	1 968,49	15,27	1 379,48	12,41
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО	279,80	2,56	228,84	1,77	109,93	0,99
ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ	17,56	0,16	22,49	0,17	21,33	0,19
ОБРАЗОВАНИЕ	553,37	5,06	603,84	4,68	597,47	5,37
КУЛЬТУРА, КИНЕМАТОГРАФИЯ	83,78	0,77	89,86	0,70	69,58	0,63
ЗДРАВООХРАНЕНИЕ	499,55	4,57	613,82	4,76	364,98	3,28
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА	3 128,53	28,63	3 859,72	29,93	3 495,35	31,44
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ	44,21	0,40	45,71	0,35	51,03	0,46

СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	61,12	0,56	77,54	0,60	67,82	0,61
ОБСЛУЖИВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ДОЛГА	262,74	2,40	320,00	2,48	328,77	2,96
МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА БЮДЖЕТАМ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	651,26	5,96	599,44	4,65	575,06	5,17

Как видно из таблицы 1 основными статьями расходов федерального бюджета в 2011-2013 гг. являлись национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика и социальная политика государства. Расходы на общегосударственные вопросы (прежде всего расходы на государственное управление – функционирование государственных органов власти) занимают 5 позицию. Их доля в структуре всех расходов федерального бюджета составляла в 2012 году 6,28 %.

В разделе «Общегосударственные вопросы» группируются только те расходы на руководство и управление, которые связаны с реализацией функций общегосударственного характера. Это расходы на функционирование органов государственного управления: главы государства – Президента РФ (Администрация Президента РФ), высшего должностного лица субъекта РФ и органа местного самоуправления, законодательных (представительных) органов государственной власти (Совет Федерации, Государственная дума, Счетная палата РФ) и местного самоуправления, Правительства РФ, высших органов исполнительной власти субъектов РФ, местных администраций; и расходы на обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов и органов надзора в этих сферах. Расходы на руководство и управление в сфере других установленных функций государства относятся к соответствующим этим функциям разделам.

Динамика расходов государственного бюджета Российской Федерации на общегосударственные вопросы за 2005-2013 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика расходов федерального бюджета на общегосударственные расходы в 2005-2013 гг. [3]

Год	Расходы бюджета всего, млн. руб.	Расходы на общегосударственные вопросы	Доля расходов бюджета на общегосударственные вопросы, % к общему объему расходов
2005	3115997,97	481937,07	15,47
2006	4284803,30	533150,60	12,44
2007	5986561,83	815732,51	13,63
2008	6729780,93	777117,10	11,55
2009	8686258,60	806434,78	9,28
2010	9054666,24	836365,10	9,24
2011	10925617,42	777756,85	7,12
2012	11400329,36	717623,26	6,29
на 1 декабря 2013	11116687,84	706797,23	6,36

Из таблицы 2 можно заметить, что расходы бюджета в целом увеличиваются из года в год, при этом с 2005 года до 2010 года наблюдалось также увеличение расходов бюджета на общегосударственные вопросы, а начиная с 2011 года, наблюдается постепенное их сокращение. Этим объясняется такая ситуация, что в 2005-2008 гг. доля расходов на общегосударственные вопросы в общем объеме расходов бюджета была достаточно велика (более 10%) и в 2005 году достигла 15,47%. В 2012 году эта доля сократилась на 5,26% по сравнению с 2008 годом, что было связано с увеличением общего объема расходов бюджета.

Так как основу финансовой системы создают органы расширенного правительства и государственные расходы определены на федеральном уровне, то особо важными являются изменения в структуре расходов именно на государственное управление. Данная статья расходов бюджета является наиболее противоречивой, поскольку, отсутствуют критерии оценки их результативности.

В нашей стране государство лимитирует расходы на содержание всех органов государственного управления. На уровне федерального управления Президент Российской Федерации и Правительство Российской Федерации осуществляют правовое регулирование в данной сфере. В республиках в составе Российской Федерации, в других регионах лимитирование расходов на управление определяется соответствующим законодательством.

Важно отметить, что бюджетная классификация создает предпосылки для рационального использования бюджетных средств, является необходимой базой для осуществления эффективного и действенного контроля за использованием бюджетных ассигнований. В целом стоит отметить, что бюджетная классификация РФ является неотъемлемой частью единой системы регистрации и обобщения данных о государственных и

муниципальных финансах и позволяет формировать информацию для эффективного управления финансами.

В связи с вышеизложенным, следует сказать, что расходы бюджета по своему содержанию и структуре (составу) характеризуют направление и цели бюджетных ассигнований, а в целом отражают задачи и функции государства. Затраты, связанные с выполнением функций органов государственного управления, входят в состав бюджетных расходов на управление. Расходы на государственное управление определяются функциями государства, с расширением которых увеличивается потребность в финансовых ресурсах и происходит значительный рост государственных расходов.

Использованные источники:

- 1 Казаков В.В., Островская Т.М. Методология определения расходов государства на функционирование и развитие финансовой системы РФ // В.В. Казаков, Т.М. Островская // Вестник Томского государственного университета. – 2007. □ № 303. – С. 175-180.
- 2 Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2014]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
- 3 Официальный сайт Казначейства России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/federalnogo-byudzheta-rf/>

Арашин С.Н.
старший преподаватель кафедры общественных наук
ФГБОУ ВПО Филиал Уральского
государственного экономического университета
Россия, Пермский край, г. Березники

ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ЛОКАЛЬНЫХ ВОЙН (НА ПРИМЕРЕ «ЗИМНЕЙ ВОЙНЫ» 1939-1940ГГ.)

В статье рассматривается проблема историографического анализа причин возникновения локальных войн (на примере «зимней войны» 1939-1940гг.).

Ключевые слова: СССР, Финляндия, война, причины.

«В исторической науке ведутся горячие споры вокруг событий XX в. Во многом это связано с неоднозначными политическими процессами, происходящими в России в последние десятилетия. В связи с этим изучение наиболее сложных и важных вопросов Отечественной истории XX в. зачастую становится весьма затруднительным, а порою невозможным без обращения к историографии, без знакомства с историографическими исследованиями тем более по таким важным вопросам как причины возникновения войн и вооружённых конфликтов» [1].

В этом смысле малоизвестная «зимняя война» не стала исключением. В первую половину 1990-х гг. проблема причин советско-финляндской войны и виновности сторон в её развязывании попала в поле зрения историков. Высказало своё мнение по этому поводу и руководство Министерства обороны СССР. В официальном комментарии Министерства обороны СССР к опубликованному в Известиях ЦК КПСС документу под названием «Смена руководства Наркомата обороны СССР, в связи с уроками советско-финляндской войны 1939-1940гг.» [10], было высказано мнение о причинах советско-финляндской войны 1939-1940гг. и виновности сторон в её развязывании. Комментарий был дан от имени первого заместителя министра обороны СССР, начальника генерального штаба ВС СССР, генерала армии М. Моисеева. В нём говорилось, что война вспыхнула когда «... жертвами гитлеровской Германии становились европейские страны. Прямая угроза гитлеровской агрессии, несмотря на заключенный советско-германский пакт о ненападении, нависла и над Советским Союзом. Подписанные 23 августа 1939г. секретные Советско-германские соглашения не только не снимали, но напротив, обостряли эту опасность, способствовали изоляции Советского Союза и толкали Советское правительство на недостаточно обдуманые действия и опрометчивые шаги» [10, с.210]. Непосредственной причиной войны министерство обороны считало решение СССР укрепить оборону северо-западных границ при отсутствии у руководства Советского Союза воли к разрешению этой задачи дипломатическими средствами [10, с. 211]. Вина за развязывание войны, по мнению Министерства обороны, в равной степени лежала как на Финляндии, так и на СССР. Особо подчёркивалось негативное влияние на развитие событий Сталина. « Не исчерпав всех возможностей политического урегулирования, СССР и Финляндия практически взяли курс на решение задач военным путём. Со стороны Финляндии это обуславливалось как её прозападной позицией, так и боязнью за суверенитет страны, особенно после вступления советских войск в Польшу и Прибалтику. В Советском Союзе решающую роль сыграли политические амбиции И.В. Сталина его упования на военную силу, явное превосходство в силах» [10, с. 211]. Отмечалось, что была альтернатива военному решению. Но шанс не был использован. «Не смотря на сложность создавшейся ситуации Советский Союз мог и должен был воздержаться от применения силы. Но не меньшую долю ответственности за произошедшее несёт и руководство Финляндии, которое, по признанию Ю.К. Паасикиви, легкомысленно и прямолинейно, вопреки здравому смыслу, в расчёте на помощь Запада вело авантюристическую линию на конфликт с СССР» [10, с. 212]. Делался вывод о том, что для обеих сторон война не была объективной необходимостью. Кроме того, она не соответствовала принципам социалистического государства. Её корни, прежде всего, кроются в субъективных причинах и

обстоятельствах: сложной международной обстановке, культе личности Сталина и т.п. Военный историк П. Ващенко, соглашаясь с данной интерпретацией Министерства обороны, писал о том, что резонно возлагают «... вину за развязывание войны не только на Советский Союз, но и на правительство Финляндии» [3, с. 34]. Исследователь предположил, что существовала мирная альтернатива военным действиям [3, с. 28]. Но правительство СССР более склонялось к военному варианту. «Об этом свидетельствует заблаговременное развёртывание и сосредоточение войск советской стороной» вблизи финских границ, завершившееся к 28 ноября [3, с. 28-29]. Частью военных комментариев Министерства обороны СССР был воспринят как «излишне демократический», не соответствующий исторической действительности. Но принцип единоначалия, подчинение единой линии высказанной руководством не позволил развиваться активной полемике в рядах военных историков.

Л. Ивашов главной причиной советско-финской войны назвал агрессивную политику Запада и гитлеровской Германии. «Видимо и в Финляндии понимают, что главным виновником этой войны, трагедии являются не наши народы и с оговоркой не наши правительства, а германский фашизм, а также те политические круги на Западе которым была выгодна напряжённость на Севере Европы. Трудно согласиться и с нерешительными попытками всю вину за развязывание советско-финляндской войны возложить на советское военно-политическое руководство» [5, с. 7]. В своей аргументации Л. Ивашов опирался на анализ архивных документов фашистской Германии. Историк пришёл к выводу о том, что «территория Финляндии рассматривалась фашистской Германией как удобный плацдарм для нападения на СССР с Севера» [5, с. 7]. Л. Ивашов в качестве подтверждения также привёл слова английского историка Л. Вудворда, утверждавшего будто «... западные страны намеривались с помощью финляндско-советского конфликта подтолкнуть фашистскую Германию к войне против Советского Союза» [5, с. 8].

М. Семиряга в отличие от Л. Ивашова подверг сомнению факт заинтересованности Германии в советско-финляндском конфликте. В своей книге «Тайны сталинской дипломатии» он писал: «В советской исторической науке, литературе можно встретить утверждение, будто Германия в то время была заинтересована в советско-финляндской войне и в победе Финляндии. Это не соответствует действительности. Германия, связанная обязательствами по секретному протоколу с Советским союзом и войной с западными державами, в советско-финляндской войне соблюдала нейтралитет. Открытие нового театра военных действий в Северной Европе было не в её интересах по крайней мере по двум причинам: была бы затруднена доставка стратегического сырья из Швеции и Финляндии и на

войну отвлекались бы ресурсы Советского Союза предназначенные для экспорта в Германию» [12, с. 178].

Ю. Горьков пришёл к мнению, что главными виновниками в разжигании советско-финляндской войны были Германия и Финляндия. Но этому во многом способствовали страны Запада так как «в результате мюнхенской сделки Гитлер получил свободу рук ...», а Финляндия явно тяготела к Германии, «вплоть до намерения предоставить свою территорию для немецких войск» [4, с. 100]

М. Семиряга высказал предположение, что истинной причиной «зимней войны» явился кризис в отношениях между СССР и Финляндией [12, с. 105]. Но виновником развязывания войны, безусловно, является Советский Союз. « В литературе, в том числе и советской, посвященной советско-финляндской войне, встречаются утверждения, что главным её виновниками являются все, кто причастен к развязыванию и поощрению Второй Мировой войны. Подобное утверждение не проясняет поставленный вопрос. Во-первых, советско-финляндская война, хотя она хронологически протекала в рамках Второй Мировой войны, не была её составной частью, так как Германия, Италия, Франция и Англия не участвовали в советско-финляндской войне. Это была локальная война двух стран. Во-вторых, подобное утверждение невольно затушевывает саму проблему виновности, мешает выявить подлинных виновников этой войны. ... Основную ответственность за неё несут советские руководители, лично Сталин, Молотов и Ворошилов. Именно они уповая на военное превосходство Советского Союза, не учитывали возможности политических средств для разрешения спора» [12, с. 155]. То есть М. Семиряга пришел к убеждению, что альтернативы военным действиям не было, так как советские руководители «не только не потушили разгоравшийся пожар в его зародыше, но и игнорировали примирительные шаги со стороны финнов проявляли инициативу в развёртывании боевых действий» [12, с. 492]. Ученый подверг сомнению утверждение о том, что целью военных действий СССР являлось обеспечение безопасности северных границ, то есть защита Ленинграда от возможного вторжения [12, с. 171]. «Ознакомление с первым оперативным приказом войскам Ленинградского военного округа за подписью командующего К.А. Мерецкова и члена военного совета А. Жданова показывает, что цели предстоящей операции выходили за рамки обеспечения безопасности города на Неве. В нем шла речь не только о том, чтобы «перейти границу и разгромить финские войска», но и формулировалась такая политическая цель, как освобождение «финского народа от гнёта помещиков и капиталистов»» [12, с. 158].

К такому же выводу в своих работах «Народный фронт для Финляндии?» [8] и «Правители без подданных» [9] пришёл М. Мельтюхов. Исследователь подверг анализу ряд документов, в том числе документ из

личного фонда А. Жданова. «Это проект инструкции о деятельности коммунистов на оккупированной Красной Армией финской территории ...» [8, с. 95]. М. Мельтюхов пришел к пониманию того, что готовилось создание переходного «народного правительства», а затем последовала «советизация» Финляндии [8, с. 100]. Подобные планы историк оценил как экспансионистские. По его мнению лишь «... стойкое сопротивление финской армии, поддержанной большинством населения, и неблагоприятная для СССР международная обстановка сорвали экспансионистские планы советского руководства» [8, с. 100]. Среди исследователей придерживающихся точки зрения о сильном влиянии Запада на развязывание советско-финской войны следует выделить В. Сиполса. На основе изучения дипломатических материалов он сделал вывод о том, что «... позиция Англии, Франции, США, Швеции и некоторых других стран, по существу, толкала Финляндию к отклонению советских предложений» [13, с. 99] на переговорах начавшихся 12 октября 1939г. Но В. Сиполс отмечал, «что у западного руководства не было единого мнения. Так на заседании британского военного комитета 16 ноября 1939г. У. Черчилль сказал: «Несомненно, советскому Союзу целесообразно использовать возможности теперешней ситуации, чтобы вернуть некоторые территории В наших интересах, чтобы СССР усилил свою мощь на Балтике тем самым, ослабляя опасность германского господства в этом районе»» [13, с. 99].

Вышеперечисленные версии причин советско-финской войны и виновности сторон в её развязывании, являлись ведущими в историографии «зимней войны» первой половины 1990-х гг..

Таблица 1. Основные версии причин советско-финской войны 1939-1940гг. и виновности сторон в её развязывании

Годы	Причины советско-финляндской войны 1939-1940гг.	Виновны в развязывании войны
1940-й – конец 1980-х гг.	Реакционная политика правительства Финляндии, превратившего территорию страны в плацдарм для возможного нападения агрессивных держав на СССР.	Финляндия (при активном подстрекательстве стран Запада и Германии)
Конец 1980-х – середина 1990-х гг.	1. Решения укрепить оборону Союза ССР Северо-Западных границ при отсутствии у руководства СССР воли к решению этой задачи мирным путём	1. Финляндия и СССР в равной мере.
	2. Агрессивная политика Запада и Германии.	2. Западные страны и Германия.
	3. Кризис в отношениях между СССР и Финляндией.	3. Советский Союз.
	4. Экспансия СССР (экспорт революции).	4. Советский Союз.
	5. Агрессивная политика Германии и	5. Германия, Финляндия,

К сожалению, стоит отметить, что в целом ряде публикаций связанных с анализом причин советско-финской войны встречаются серьёзные неточности, а зачастую можно говорить о прямой подмене понятий, правда, к чести российских исследователей, чаще всего такие «ошибки» встречаются в работах иностранных историков опубликованных в России. Так в статье «Выстрелы были» известного исследователя О. Маннинена (Финляндия) утверждается: «... причиной «зимней войны» послужили выстрелы в Майнила...» [7, с. 56]. Налицо явная подмена понятия «повод¹ к войне» на понятие «причина² войны»³. Возможно, в данном случае речь идет о неточности перевода с финского, если же это не так то возникают сомнения в компетенции автора статьи не способного разобраться в подобных нюансах. Далее в своей работе О. Маннинен заявляет будто бы у историков «нет разногласий» [7, с. 56] по поводу того, что «причиной» (т.е. поводом, предлогом⁴ – прим. авт.) войны стали выстрелы в Майнила. Данное утверждение не соответствует истине. С тем, что СССР воспользовался реальным или вымышленным инцидентом в деревне Майнила и начал войну против Финляндии историки действительно не спорят, но вот сам факт наличия обстрела с финской стороны как раз вызывал и вызывает разногласия у исследователей [2, с.53-55]. Противореча сам себе, исследователь далее утверждает, что «... существовали постоянные и скрытые споры по вопросу о том, с чьей стороны были произведены выстрелы» [7, с. 56]. Опираясь в основном на записи Жданова, хранящиеся в бывшем партийном архиве в Москве, автор делает вывод, «что стреляли с советской стороны» [7, с. 57]. Приведённый пример говорит о том, что необходимо достаточно осторожно относиться к исследованиям данного периода посвященным «зимней войне». Ради объективности следует отметить, что история с «причинами» (поводом к войне) и «выстрелами у деревни Майнила» перекочевала в историографию второй половины 1990-х гг. и современную историческую науку. Так в книге «Советско-финская война 1939-1940 гг.» изданной в Минске, как и в ранее упоминаемой статье О. Маннинена говорится: «Непосредственной причиной «зимней войны» послужили выстрелы в Майнила, прогремевшие 16 часов по московскому времени 26 ноября 1939 года. По этому поводу нет разногласий» [14, с. 10]. Данная цитата воспроизводится и в статье исследователя из Стокгольма С. Исотало [6, с. 66-68]. С. Исотало на основе показаний очевидцев приходит к

¹Повод.– Обстоятельство, способное быть основанием для чего-нибудь. См.: Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57 000/ по ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – 18-е изд., стереотип. М.: Рус. Яз., 1987. С. 501.

² Явление, вызывающее возникновение другого явления, например войны. См.: Там же. С.522.

³Возможно, было бы допустимо употребить термин «причина» по отношению к началу военных действий. Поскольку слово «причина» трактуют ещё и как основание, предлог для каких-либо действий. См.: Там же.

⁴ Предлог. Внешний повод к чему-нибудь, например к войне. См.: Там же. С. 456.

выводу о том, что выстрелов ставших поводом к войне в реальности вообще не существовало. Ни советские войска, ни финские военные у Майнила не стреляли. Заявления советских и финских властей по этому поводу являлись обманом. И та и другая сторона, преследуя свои политические цели, ложно обвиняла друг друга в несуществующей вооруженной провокации. Все же шведский исследователь в конце статьи делает логически верный вывод о том, что «... ложные свидетельства финских пограничников о выстрелах, никогда не сделанных ни с чьей стороны, стали непосредственным поводом для начала войны, вспыхнувшей 30 ноября 1939г.» [6, с. 68].

Таблица 2. Спорные вопросы историографии советско-финской войны 1939-1940гг.

Спорные вопросы		
Каковы причины войны?	Кто виновен в её развязывании?	Существовал ли реальный повод к войне: были ли выстрелы в Майнила? Если да, то с чьей стороны стреляли?

Использованные источники:

1. Аптекарь П. «Выстрелов не было»// родина. 1995. № 12.
3. Ващенко П.Ф. Если бы Финляндия и СССР... //Военно-исторический журнал. 1990. №1.
4. Горьков Ю.А. Предисловие к неопубликованному докладу наркома обороны СССР К.Е. Ворошилова на пленуме ЦК ВКП (б) 28 марта 1940г.: Уроки войны с Финляндией//Новая и новейшая история. 1993. № 4.
5. Ивашов Л.Г. Не представляли себе ... всех трудностей, связанных с этой войной //Военно-исторический журнал. 1993. №4.
6. Исотало С. Выстрелов в Майнила не было//От войны к миру: СССР и Финляндия 1939-1944 гг. Сб. статей / Под ред. В.Н. Барышникова, Т.Н. Городецкой и др. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2006.
7. Маннинен О. «Выстрелы были» //Родина. 1995. № 12.
8. Мельтюхов М.И. Народный фронт для Финляндии?//Отечественная история. 1993. № 3.
9. Мельтюхов М.И. Правители без подданных//Родина. 1995. № 12.
10. Моисеев М. Комментарий Министерства обороны СССР: Смена руководства Наркомата обороны СССР в связи с уроками советско-финляндской войны 1939 –1940гг.// Известия ЦК КПСС. 1990. №1.
11. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57 000/ по ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – 18-е изд., стереотип. М.: Рус. Яз., 1987.
12. Семиряга М.И. Тайны сталинской дипломатии 1939 –1941. М., 1992.
13. Сиполс В.Я. Тайные документы «Странной войны»// Вопросы истории. 1993. № 1.
14. Советско-финская война 1939-1940 гг. Минск, 1999.

15. Арашин С.Н. Освещение причин региональных войн и вооружённых конфликтов в ходе преподавания Отечественной истории в вузе (на примере финской войны 1939-1940гг.)// Познавательный РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://познавательный.рф/all/osveschenie-prichin-regionalnyh-vojn-i-voruzh-nyh-konfliktov-v-hode-prepodavaniya-otechestvenoi-istori-v-vuze-na-primere-finskoi-voiny-1939-1940g.html>

*Арашин С.Н.
старший преподаватель кафедры общественных наук
ФГБОУ ВПО Филиал Уральского
государственного экономического университета
Арашина В.Ю.
заместитель директора по УР
МАОУ СОШ № 28
Россия, Пермский край, г. Березники*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ НОЦ В ПЕРМСКОМ КРАЕ

В статье рассматривается проблема эффективности создания и функционирования Новых образовательных центров в Пермском крае.

Ключевые слова: НОЦ, модернизация, старшеклассники, ресурсы.

Современное инновационное общество предполагает, что образовательная система должна быть ориентирована на формирование «качеств личности; образовательное учреждение должно развивать свободную творческую личность» [2]. «При этом следует смелее использовать инновационные технологии – педагогические и управленческие. «Именно внедрение инновационных технологий должно способствовать повышению качества обучения» [4]. Но на этом пути российское образование подстерегает ряд проблем. Одной, из которых является сложности возникающие при создании нового типа образовательных организаций.

В течение нескольких лет в Пермском крае идёт процесс создания и функционирования новых типов муниципальных образовательных организаций - Новых образовательных центров (НОЦ). По сути это школы для учащихся старших классов.

Возникновение НОЦ во многом связано с новыми механизмами распределения ресурсов в образовательной системе и изменением нормативной базы в этой сфере.

Так ФЗ №131 достаточно чётко определил ответственность органов местного самоуправления за находящиеся на территории муниципалитетов учреждения общего образования и зафиксировал подушевой механизм обеспечения финансирования [1].

Органы власти и управления предполагали, что в осложняющейся экономической и социально-демографической ситуации оптимальным режимом материально-финансового обеспечения будет режим, основанный на процессе оптимизации сетей образовательных учреждений местного самоуправления. При этом предусматривалось создание системы концентрирующей все типы существующих ресурсов.

Данный план начал осуществляться в Пермском крае ещё в 2008 году в рамках реализации программы комплексной модернизации системы образования Пермского края.

Руководство системой образования в Пермском крае считало, что в муниципальной школе старшекласников, в отличие от сети общеобразовательных средних школ, появится возможность в полном объёме профинансировать ИУП для всего контингента обучающихся и обеспечить тьюторское сопровождение. При этом было решено ресурсы общего и дополнительного образования, направить на создание современной материально-технической базы, необходимой для реализации образовательного процесса старшекласников.

Но реализуемая модель НОЦ, породила важную психологическую и социальную проблему для значительного количества учеников и их родителей. Суть этой проблемы сводится к следующему. У старшекласников, населения муниципалитетов в целом, утрачивается право и возможность получить образование традиционным способом. Естественно, что у жителей края это вызвало недовольство.

Органами управления образованием Пермского края это недовольство было воспринято как проявление консервативных, патерналистских настроений: «Отдельные патерналистски настроенные социальные группы, особенно в сельской местности, почувствовали себя ущемленными, так как к выбору, личной ответственности за результат, самостоятельной активности они ни в какой мере не готовы. Хотя объективно новая модель старшей школы расширяет им доступ к образовательным услугам, психологически люди не в состоянии воспользоваться появляющимися возможностями» [5].

Сложно судить, насколько оправданы подобные обвинения в адрес населения края. Но очевидно, что при внедрении инновационных моделей в образовательную систему необходимо проводить серьёзную разъяснительную работу и учитывать мнение и настроение широких слоёв населения иначе нововведения будут малоэффективны или обречены на провал.

Использованные источники:

1. Современная модель старшей ступени образования: общественно-государственный заказ / Н. Карпушин, О. Новикова, С. Шубин // Народное образование. - 2009. - N 10. - С. 44-50

2. Арашин С.Н., Мазанова Л.С. Педагогика сотрудничества //«Взгляд в будущее: наука, образование и карьера в Верхнекамском регионе»: Матер. регион. науч.-практ. конф. – Березники, 2006.

3. Арашин С.Н., Мазанова Л.С. Личностно-ориентированное образование как основа конкурентоспособности//Конкурентоспособность территорий и предприятий во взаимозависимом мире. Матер. Всерос. форума молодых учёных и студентов. – Екатеринбург, 2006.

4. Арашин С.Н. Актуальные аспекты подготовки квалифицированных кадров для туристического бизнеса в Пермском крае // «Познавательный». Свидетельство о регистрации СМИ: Эл № ФС77-46256 от 19 августа 2011 г., электронное периодическое издание. Территория распространения: Российская Федерация и зарубежные страны. ISSN: 2226-1028. 2014, №13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://познавательный.рф/all/aktualnye-aspekty-podgotovki-kvalificirovanyh-kadrov-dlja-turisticheskogo-biznesa-v-permskom-krae-339.html>

5. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014). СПС КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/?q=%D0%A4%D0%97+%E2%84%96131+%&x=8&y=4>

*Асадуллина Н.З.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИНАРКОТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Система государственного управления представляет собой совокупность взаимодействующих субъектов государственного управления (государственных органов) и управляемых объектов (общественных элементов) и взаимосвязей, подвергаемых государственно-управляющим воздействиям [1].

Государственная политика - это целенаправленная деятельность органов государственной власти по решению общественных проблем, достижению и реализации общезначимых целей развития общества или его отдельных сфер [1]. Таким образом, государственная политика является одной из составляющих в системе государственного управления. Она является средством, позволяющим государству достичь определенных целей в конкретной области, используя правовые, экономические,

административные методы воздействия, опираясь на ресурсы, которые имеются в его распоряжении.

Государственная антинаркотическая политика это, разработанная органами власти политика государства, направленная на борьбу с незаконным оборотом наркотиков, контроль за легальным оборотом наркотиков и межведомственное взаимодействие в сфере профилактики наркомании.

Необходимость разработки антинаркотической политики сводится к тому, что негативная тенденция роста масштабов распространения наркотических веществ ведет к потере главного ресурса национальной экономики – интеллектуальное развитие человечества и здоровья населения страны.

Существуют определенные требования к органам государственной власти при разработке направлений государственной политики. Политика должна быть открытой, конкурентной и ориентированной на результаты.

Государством принято множество нормативно-правовых актов в сфере регулирования антинаркотической политики. В 2009 году утверждена Концепция государственной политики по контролю за наркотиками в Российской Федерации (в настоящее время идет работа над принятием новой концепции), принят Федеральный закон Российской Федерации «О наркотических средствах и психотропных веществах».

Несмотря на все, казалось бы, верные, целесообразные и открытые меры органов власти страны, сегодня, вся антинаркотическая политика сводится всего лишь к запрету. Именно в запрете кроется вся суть разработанных и применяемых мер. Запрет на производство, хранение и реализацию наркотических веществ ведет только лишь к повышению цен на данном рынке. Кому это всего выгодно? Это, прежде всего, выгодно, соответственно, тем, кто производит и реализует. Так встает такой вопрос: «о чем же думает руководство страны, делая главный упор на запрет». А ответ на самом деле простой: «у руля власти и контролем за данным рынком, на самом деле стоят те, кто производит и реализует». Контроль за оборотом наркотиков на самом деле ведут только те, кто от этого получает прибыль. Чтобы выйти из сложившегося тупика, властям необходимо бороться не с самим оборотом наркотиков, а их производством. Не будет производства – нечего будет реализовывать.

Некоторые страны ищут выход в легализации определенных видов наркотических веществ. Так, например, В августе 2009 года Верховный суд Аргентины исключил из списка уголовно наказуемых статью за хранение марихуаны в небольших размерах. Ранее употребление и хранение марихуаны и сигарет с ее содержанием каралось в Аргентине лишением свободы до двух лет.

Нидерланды - одна из немногих стран, где наркотики официально разделяются на «легкие» и «тяжелые».

Хранение «легких» наркотиков в объеме не более 30 г не преследуется законом, любые же операции с «тяжелыми» наркотиками сурово караются.

В крупных городах Нидерландов, таких как Амстердам, Роттердам, Гаага, Утрехт и других, открыты кофешопы, имеющие официальное разрешение на продажу марихуаны, галлюциногенных грибов и прочих легких наркотиков. Организация лицензированных кофешопов была призвана оградить потребителей легких наркотиков от наркоманов, зависимых от тяжелых наркотиков действия этих и многих других стран не безосновательны. Глобальная комиссия по наркотической политике, в состав которой, в том числе, входят бывшие и действующие высокопоставленные представители ООН, в июне 2011 года рекомендовала странам экспериментировать с правовым регулированием некоторых видов наркотиков, допустимых к возможной легализации, в целях борьбы с наркотрафиком. [3].

Таким образом, стоит сделать вывод, что России также необходимо легализовывать рынок наркотических веществ, но стоит это делать постепенно и аккуратно, не допуская беспредела и вседозволенности. Плюсом в этом будут служить следующие аргументы:

- 1) контроль - государство сможет контролировать весь поток наркотических веществ;
- 2) прибыль – будет происходить пополнение в бюджет за счет акцизов на продажу наркотических веществ, как на алкоголь и табачные изделия;
- 3) Снижение тяжелой наркомании - наркозависимые люди смогут приобретать регулируемые дозы за разумные деньги в ограниченных количествах;
- 4) Культура употребления – будут созданы специальные места, где можно будет употреблять наркотические вещества, снизится количество притонов;
- 5) Снижение преступности – наркозависимые люди перестанут совершать правонарушения и преступления из-за денежных средств, на очередную дозу наркотика.

Но остается также и отрицательная сторона – число людей, употребляющих наркотические вещества не сократится, те, кто употреблял, так и будут употреблять. И есть вероятность того, что здоровые люди, смотря на доступность, также могут пристраститься к подобной болезни

От политики государства зависит многое, но выбор должен сделать каждый.

Использованные источники:

- 1) Атаманчук, Г.В. Сущность государственной службы: история, теория, закон, практика [Текст]: Монография /Г.В. Атаманчук. - М.: РАГС, 2003. – 272 с.
- 2) Мухаев, Р.Т, Система государственного и муниципального управления [Текст] : учеб. пособие / – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 435 с.
- 3) Официальный сайт Риановости [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ria.ru>

*Асадуллина Н.З.
студент 4 курса
кафедра ГМУ
Шапошникова Р.Р.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Российское государство сегодня переживает сложный период своего становления, функционирования и развития. Происходят кардинальные изменения во внутренней и внешней политике, государственном строительстве, в частности, в системе административно-управленческой деятельности, судебной-правовой практике, государственной службе, военной сфере и т.д. В связи с чем остро стоит проблема кадрового обеспечения органов государственной власти Российской Федерации, комплектования силовых структур и правоохранительных органов высокопрофессиональными специалистами, сохранение их кадрового ядра – наиболее существенная для настоящего и будущего страны [1].

От того, насколько умело подобран состав руководителей государственных органов, самостоятельных подразделений государственных структур, какова его профессиональная состоятельность, степень государственной зрелости, рационально ли реализуется имеющийся кадровый потенциал государственной службы в ходе государственного управления, в конечном итоге зависит экономический успех, безопасность и стабильность Российского государства.

В силу отмеченных выше особенностей государственная кадровая политика, рассчитанная на удовлетворение кадровых потребностей органов государственной власти, становится важным элементом реализации политики в области государственного строительства и управления.

Стратегической целью современной государственной кадровой политики является формирование высокопрофессионального, стабильного, оптимально сбалансированного кадрового корпуса, способного эффективно

решать крупные конституционные и повседневные функциональные задачи, стоящие перед органами власти страны.

В условиях кардинального изменения подходов к государственному управлению, общественному развитию России главными целями государственной кадровой политики являются:

- обеспечение государственных органов и структур, где предусмотрена государственная, военная и специальная службы, высокоподготовленными кадрами, способными во всей полноте реализовать профессиональные способности в условиях нового этапа государственного строительства;

- обеспечение высокого профессионализма государственных служащих, занятых в сфере государственного управления и всех направлений народно-хозяйственного комплекса, а также руководителей других ведомств, где предусмотрена государственная, военная и специальная службы;

- максимально эффективное использование интеллектуальных возможностей всего кадрового потенциала страны, его бережное сохранение и перманентное развитие, опережающее использование научных достижений и знаний о человеке;

- создание условий для проявления каждым государственным служащим своих творческих способностей, достижения вершин служебной карьеры в зависимости от личных профессиональных заслуг и достижений, повышения эффективности его деятельности в целом, всемерное стимулирование его профессионального развития и др.

Следует отметить, что качество государственного управления на всех уровнях оставляет желать лучшего и выступает не только серьезным препятствием на пути развития государственных институтов, но и тормозом в реализации своих функций, действующей системой государственной власти. Неэффективность проводимой в России кадровой политики, по анализу опыта прошлых лет, проявляется в:

- выборе вектора деятельности многих руководящих должностных лиц органов власти, направленного преимущественно не на удовлетворение интересов общества, а в угоду представителей крупного бизнеса.

- оттоке высококвалифицированных, государственных служащих в коммерческие и иные негосударственные структуры;

- снижении престижа государственной службы и авторитета государственных служащих по причине несоответствия многих из них повышенным требованиям, которые предъявляются к современному работнику управленческой структуры;

- отсутствии стремления и желания перспективных специалистов связывать свою профессиональную деятельность с государственной службой;

- низкой результативности существующей системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, не всегда дающей необходимый уровень знаний современному государственному служащему;

- наличии не просто многочисленных фактов, а прочно сложившейся жестко структурированной латентной системы коррупции, подкупа должностных лиц, продажи должностей, званий, наград и т. п., должностных злоупотреблений и преступлений, патронажа и протекционизма во многих органах государственного управления;

- отсутствии действенных кадрово-управленческих механизмов допуска к государственной службе, контроля и защиты, препятствующих проникновению в высшие органы власти людей с авантюристическими наклонностями, низкой правовой культурой, нравственными изъянами, со слабой профессиональной подготовкой, откровенно профнепригодных;

- низкой исполнительской и служебной дисциплине, безответственности части государственных служащих по причине слабости профессионально-нравственных и психологических качеств, ослабления требований к исполнению должностных обязанностей, усложненности процедуры увольнения лиц, систематически не справляющихся со своими функциональными обязанностями, и др. [2].

В силу этого кадровая политика сама должна подлежать решительным преобразованиям, предполагающим прежде всего обретение правового статуса, коренную ломку существующих стереотипов в отношении государственных служащих, связанных с применением затратных приемов при использовании их профессионального и интеллектуального потенциала.

Использованные источники:

1. Анисимов В.М. Кадровая политика как эффективный ресурс развития Российской Федерации: проблемы институционализации и правовой идентификации. // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. - 2013. - [№ 6](#). - С. 34-38.

2. Владимиров А. И. Тезисы к стратегии России. - М.: Издательство ЮКЭА, 2011.

*Аскерзаде С.К.
студент 2 курса
Пихтарева А.В.*

*научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»*

*Поволжский государственный университет сервиса
Россия, г.Тольятти*

ОСОБЕННОСТИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ ЗА РУБЕЖОМ

Экономика развитых стран в настоящее время перешла к инновационному типу развития, что отразилось и на технологиях проведения безналичных расчетов. Во многих развитых странах все больше операций проводится клиентами без посещения банка. В настоящее время на роль лидером в области безналичных расчетов является международная межбанковская система передачи информации и осуществления платежей SWIFT, имеющая ряд таких преимуществ, как: четкая стандартизация, высочайшая степень надежности и скорости передачи информации.

Среди высокотехнологичных мировых электронных систем межбанковских расчетов можно также выделить FedWire - сеть Федеральной резервной системы США, Нью-Йоркскую международную платежную систему расчетных палат CHIPS, Лондонскую автоматическую систему расчетных палат CHAPS, японскую систему межбанковских безналичных переводов Zengin (рис.1).

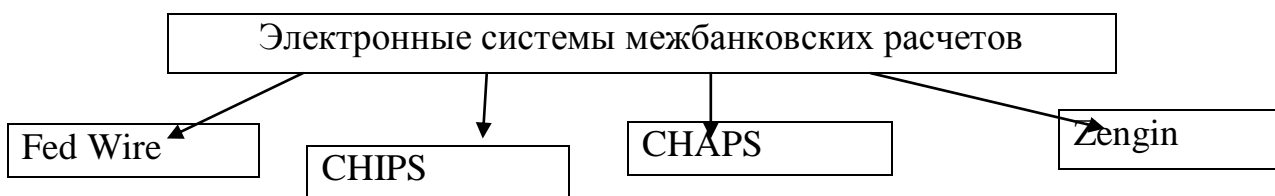


Рис.1. Электронные системы межбанковских расчетов

FedWire - самая разветвленная коммуникационная банковская сеть, в ней участвуют около 5,5 тыс. кредитно-финансовых организаций. Средства на резервном счете банка-участника оборачиваются в течение дня до 12 раз. На банковском уровне платеж совершается практически в режиме реального времени.

Создание Нью-Йоркской международной платежной системы расчетных палат CHIPS было вызвано необходимостью учитывать быстрорастущий объем расчетов по международным сделкам. Система CHIPS существенно отличается от других, поскольку межбанковские обязательства и требования не регулируются ею немедленно после выставления соответствующих документов в виде электронных сообщений, а накапливаются в течение рабочего дня, по окончании которого подводится

баланс. Окончательные платежи производятся расчетными банками путем перевода средств на резервных счетах в Федеральном резервном банке Нью-Йорка по сети FedWire. Система CHIPS удобна тем, что все совершенные в течение дня переводы средств на сумму около 400 млрд долл. США сводятся к нескольким окончательным платежам на сумму порядка 4 млрд долл. США. Электронные системы межбанковских расчетов FedWire и CHIPS обслуживают свыше 90% всех межбанковских внутренних расчетов в США.

Английская электронная система автоматизированных клиринговых расчетов CHAPS, представляющая собой системы перевода кредита в течение одного дня, связывает 12 банков, включая Bank of England. Банки, получающие поручения на перевод средств через данную систему, должны предоставить средства кредитуемой стороне в течение дня, что обеспечивает эффективность пользования CHAPS для деловых и финансовых кругов.

В последние десятилетия объем финансовых потоков между кредитными организациями существенно возрос. В зарубежной практике уже существует опыт их обработки путем внедрения электронных расчетных систем, основной проблемой которых является большой объем дневных овердрафтов. Например, общая величина дневных овердрафтов в системе FedWire и CHIPS достигает 80 млрд долл. США, то есть 20% от дневного оборота. Кроме того, накапливаемые в течение операционного дня обязательства могут существенно превышать собственный капитал банка, что может вызвать существенное повышение уровня кредитного риска клиринговых систем.

Практически все крупные мировые системы межбанковских электронных расчетов (CHIPS, FedWire, CHAPS) в качестве основного механизма проведения расчетов используют неттинг - традиционный для банковских систем мира способ проведения крупных межбанковских платежей. Технологическая сущность данного способа взаиморасчетов заключается в том, что в течение операционного дня банки накапливают платежные обязательства, которые отсылаются «одним пакетом» в расчетно-клиринговый центр или клиринговую палату, где осуществляется взаимозачет многосторонних обязательств и выявляются «чистые должники» и «чистые кредиторы». Итоговые расчеты между ними осуществляются путем перевода средств между резервными или расчетными счетами, открытыми в центральном банке. Модернизация телекоммуникационных систем, используемых для осуществления дистанционного обслуживания банковских клиентов, обусловила появление новой концепции организации банковской деятельности Dialog banking, согласно которой моно- и многофункциональные информационные автоматы освобождают сотрудников от рутинной работы, а сами сотрудники ориентируются на контактное интеллектуальное обслуживание клиентов.

Также при осуществлении безналичных расчетов немаловажную роль играют Интернет и мобильные телефонные сети, которые существенно расширили возможности клиентов, ведь для реализации их взаимодействия с банком требуются обычные html и war-браузеры, которые установлены практически в каждом современном ноутбуке или мобильном телефоне.

В США для адаптации граждан к интернет-банкингу интернет-платежки оформляются в виде банковских чеков, сотни которых американцы ежемесячно заполняют и отправляют по почте на оплату коммунальных и иных услуг.

С помощью интернет-систем можно сделать то же самое, сэкономив при этом на покупке конвертов и марок, не тратя времени на поиски почтового ящика. В результате появления возможности оплачивать счета посредством online banking объем ежемесячных интернет-платежей может вырасти до нескольких миллиардов долларов. Подобная практика могла бы применяться и в России, но пока не каждый банк может принять от клиента поручение на оплату коммунальных платежей, так как сначала он должен заключить договоры с обслуживающими организациями, а это не всегда удается, особенно с государственными компаниями. Упрощение процедуры оплаты коммунальных платежей способствовало бы развитию отечественного рынка интернет-услуг, поскольку клиент существенно экономит время, поручив банку автоматическое проведение регулярных платежей по определенному графику. Возможно проведение операции и в режиме «отложенного платежа», когда поручение клиента будет выполняться по мере поступления средств на его счет.

Таким образом, современная технология дистанционного банковского обслуживания основывается на телефонных каналах связи и Интернете. В последнее время наблюдается некоторый отток клиентов из интернет-банков. Оказалось, что главное их преимущество - виртуальность - является одновременно и главным недостатком. Среди основных причин, заставляющих расставаться с виртуальными банками, клиенты называют невозможность прямого контакта с работниками банка и отсутствие индивидуального подхода. В связи с этим, при выстраивании банком стратегии, ориентированной на использование электронных средств, целесообразно принимать во внимание психологическую готовность клиентов к работе по новым технологиям.

*Ахмедова М.М.
ст.преподаватель
кафедра иностранных языков, педагогики и психологии
Ташкентский Педиатрический медицинский институт
Узбекистан, г.Ташкент*

**О РОЛИ РАЗВИВАЮЩИХ ИГР НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ В
ВУЗЕ
ON THE ROLE OF DEVELOPING GAMES ON PRACTICAL
TRAINING IN THE UNIVERSITY**

Статья посвящена вопросам современного обучения, в частности, интерактивного. Автор полагает, что интерактив не только помогает установлению эмоциональных контактов, но и влияет на развитие личности учащегося. Предлагается методика проведения занятий по игровым технологиям.

Ключевые слова: интерактивное обучение, игра, игровая деятельность, психический процесс.

The article is devoted to the issues of modern education, in particular, interactive. The author believes that the interactive not only helps to establish emotional contacts, but also affects the development of the student's personality. Proposes a methodology for training in gaming technology.
Keywords: interactive training, game, gaming activities, a mental process.

Национальная Программа по подготовке кадров ставит перед нами задачу – формирование сильной, гармоничной личности, которая может реализовать себя в современном мире. Современное интерактивное обучение позволяет решать одновременно несколько задач. Главное – оно помогает установлению эмоциональных контактов между учащимися, обеспечивает воспитательную задачу, поскольку приучает работать в команде, прислушиваться к мнению своих товарищей. Использование интерактива в процессе занятия, как показывает практика, снимает нервную нагрузку студентов, дает возможность менять формы их деятельности, переключать внимание на узловые вопросы темы занятий.[5]

Новые формы и методы обучения предлагают широкий спектр заданий, которые, несомненно, влияют на развитие личности учащегося. Особую активность учащиеся проявляют в игровых заданиях. И это понятно. Для того, чтобы успевать в учебе, студентам необходимо постоянно выполнять задания, усваивать новый материал, который требует напряжения умственных способностей и сил. Игровая же деятельность, предлагает расслабление, простор творчеству, личной инициативе. Но только внешне игра кажется беззаботной и легкой. На самом деле она требует, чтобы играющий отдал ей максимум своей энергии, ума, выдержки, самостоятельности. Через игру и в игре постепенно готовится сознание учащегося к предстоящим изменениям условий жизни, отношений со

сверстниками и со взрослыми, формируются такие качества, как самостоятельность, инициативность, организованность, развиваются творческие способности, умение работать коллективно.

Существует несколько групп игр, развивающих интеллект, познавательную активность ребенка.

I группа – предметные игры, как манипуляции с игрушками и предметами. Через игрушки дети познают форму, цвет, объем, материал, мир животных, мир людей и т.п.

II группа – игры творческие, сюжетно-ролевые, в которых сюжет – форма интеллектуальной деятельности. Игры типа «Счастливый случай», «Что? Где? Когда?» и т.д. Данные игры – важная составная часть учебной, но, чаще, внеучебной работы познавательного характера.

Для нас интересны дидактические, познавательные, обучающие, развивающие игры. Такие игры вызывают у учащегося живой интерес к предмету.

Обучающие игры занимают важное место среди современных педагогических технологий обучения. Как метод они получили распространение в 70-е годы 20 века. Известный исследователь игры Д.Б.Эльконин считает, что игра социальна по своей природе и непосредственному насыщению и спроецирована на отражение мира взрослых. Называя игру «арифметикой социальных отношений», Эльконин трактует игру как деятельность, возникающую на определенном этапе, как одну из ведущих форм развития психических функций и способов познания ребенком мира взрослых.

На практических занятиях в вузе можно считать эффективными игровые моменты для переключения внимания и снятия напряжения. Особенно привлекают студентов ролевые игры, моделирующие учебный процесс – «преподаватель – студенты», «декан-студенты». Сначала все это происходит под реплики друзей, смех, ребята расслабляются. Но постепенно, «преподаватель» начинает понимать, насколько сложно управлять вниманием учащихся, как необходимы знания и правильные суждения по теме, «декан» начинает задумываться, как нужно обращаться к студентам демократично, но требовательно. Желательно дать возможность побывать в роли преподавателя и декана как можно большему числу студентов. Эта игра наглядно демонстрирует личностные качества студентов.

Занятие, или часть занятия, проводимые в игровой форме, требует определенных правил:

1. Предварительной подготовки. Надо обсудить круг вопросов и форму проведения. Должны быть заранее распределены роли.

2. Обязательные атрибуты игры: оформление, что создает новизну, эффект неожиданности и будет способствовать повышению эмоционального

фона урока. Например, метод «Трехступенчатое интервью», где участвуют «врач-больной-эксперт», начинается с перестановки столов, «врач» - в халате и колпачке, «больной» выходит из аудитории и т.д.

Еще один вид игр - это развивающие игры психологического характера: кроссворды, викторины, головоломки, ребусы. Такие игры развивают самостоятельное мышление. Умение выделять основные, характерные признаки предметов, сравнивать, обобщать предметы по определенным признакам, умение отличать реальные явления от нереальных. Здесь тоже есть простор, чтобы продемонстрировать свой ум, сообразительность, быстроту реакций. По теме «Психические процессы», можно предложить кроссворд со следующими вопросами.

По горизонтали.

1. Одно из качеств внимания. Определяет количество объектов, которые могут быть охвачены вниманием одновременно.

2. Отражение предметов и явлений при непосредственном воздействии их на органы чувств.

3. Психический процесс отражения предметов и явлений окружающей действительности на основе прошлого опыта человека.

4. Вид памяти в зависимости от цели и способа запоминания. 5. Способность к сохранению и воспроизведению прошлого опыта.

6. Вид памяти в зависимости от длительности сохранения информации.

7. Направленность и сосредоточенность сознания человека на определённом объекте.

8. Намеренный перенос внимания с одного объекта на другой.

9. Степень сосредоточенности на объекте.

10. Возможность удерживать в сфере внимания одновременно несколько объектов.

По вертикали.

11. Вид памяти в зависимости от объекта запоминания.

12. Отражение отдельных свойств предметов, непосредственно воздействующих на органы чувств.

13. Психический процесс создания новых образов на основе материала ощущений и представлений.

14. Важное качество, которое вырабатывает в себе человек при частом проявлении внимания.

15. Длительное сосредоточение внимания на объекте.

16. Процесс познавательной деятельности индивида, характеризующийся отражением действительности.

При использовании игровых форм обучения главное – уважение к личности студента, разбудить интерес к работе, стремиться развить его, не оставляя чувства неуверенности в своих силах. Роль дидактических и других

игр очень важна потому, что благодаря играм обучение становится интересным, захватывающим и, следовательно, развивающим. Игра должна стать неотъемлемой составляющей современного занятия, это намного повысит эффективность обучения.

Использованные источники:

1. Азизходжаева Н.Н. Педагогические технологии и педагогическое мастерство. Т.,2003.
2. Беспалько В.П. Слагаемые педагогической технологии. - М.:Педагогика, 1989.
3. ДИАГНОСТИКА УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ДЕТЕЙ / ПОД РЕД. Д.Б. ЭЛЬКОНИНА М., 1981.
4. Национальная Программа по подготовке кадров.- Т.:Узбекистан, 2000.
5. Пидкасистый П.И. «Технология игры в обучении и развитии». М.Педагогика, 1989.
6. Фарберман Б.Л., Мусина Р.Г. Сафин Д.В., Турсунова З.М. Методические рекомендации по проектированию и реализации педагогических технологий. Интерактивные методы обучения (часть 2). Т.,2002.

*Бабич И.И., к.э.н.
доцент кафедры учета и аудита
Луцкий национальный технический университет
Украина, г. Луцк*

КОНТРОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

В статье рассмотрен вопрос относительно сущности и составляющих социальной ответственности бизнеса, определения роли контроля, как функции управления в содействии усилению социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, контроль социальной ответственности, задания контроля.

Требования к бизнесу и его открытости не ограничиваются уже только экологическим блоком вопросов. Общество заинтересовано в распространении принципов открытости и ответственности за социальные показатели хозяйственной деятельности, которые отображаются как в финансовых, так и нефинансовых отчетных данных. Возникла новая концепция в рамках управления бизнесом – концепция социальной ответственности, которая является актуальной для большинства развитых стран уже несколько десятилетий.

Профессор В. Шевчук замечает, что трансформация рыночной экономики происходит в направлении экономической и социально

ориентированной. По его мнению, социальная составляющая является целевым ориентиром, который направляет хозяйство в гуманистическое русло. [1, 103] Следовательно, понятие социальной ответственности бизнеса является все более актуальным и для отечественных предприятий в условиях глобализации и стремления соответствия мировым стандартам.

На сегодня существует недостаточная теоретико-методологическая основа исследования социальной ответственности хозяйственных субъектов, которая бы позволила адекватно проанализировать ее формирование и функционирование, оценить роль управления, учета и контроля в этих процессах. Больше внимания научных работников и практиков уделяется проблемам внедрения социальных принципов в систему менеджмента больших корпораций, хотя средний и малый бизнес играет не последнюю роль в экономическом пространстве страны.

Также, недостаточно результативным является существующий механизм поощрения повышения социальной ответственности субъектов ведения хозяйства. Поскольку соблюдение социальных принципов и стандартов в определенной мере ограничивает права предпринимательских структур на свободу ведения хозяйства и влечет (в краткосрочном периоде) рост расходов, потерю части прибыли, то это обуславливает необходимость усиления контроля как внешнего (со стороны государства, обществ), так и внутреннего.

В условиях конкуренции, иницирующей бизнес, повышение социальной ответственности может быть обеспечено только достаточностью финансовых ресурсов, квалифицированным управлением, мотивированной государственной политикой и развитием контроля.

Понятия важности социальной ответственности как одного из направлений стратегии развития предприятия, которое свидетельствует о цивилизованности бизнеса, активно исследуется научными работниками и практиками. Социальная ответственность – это институт, который отвечает современным потребностям общества и является неотъемлемой частью экономической, социальной, экологической, этической и правовой его сфер. Отсутствие единственного подхода к толкованию социальной ответственности бизнеса и ее составляющих обусловлено многогранностью этого понятия, постоянным развитием социально-экономических условий и усложняет широкое воплощение в практику деятельности украинских предприятий.

Так, Зеленая книга по общей стратегии финансирования исследований и инноваций Европейского Сообщества определяет социальную ответственность бизнеса как «концепцию, в рамках которой компании на добровольной основе интегрируют социальную и экологическую политику в бизнес-операции и их взаимоотношения с кругом связанных с компанией организаций и людей». Такой подход принят большинством стран ЕС. [2, 64]

Непонимание того, что соблюдение принципов социальной ответственности бизнеса создает стойкий позитивный имидж предприятия, постепенно учитывается при заключении соглашений, проведении тендеров, получении кредитов, взаимодействия с органами власти разного уровня, свидетельствует о нерешенных проблемах в сознании отечественного менеджмента.

Можно выделить три составляющие результата правильной социальной политики предприятия, которые в будущем компенсируют дополнительные социальные расходы: возможность привлекать и удерживать квалифицированные кадры при условии их дефицита, укрепление доверия со стороны потенциальных зарубежных партнеров (для которых соблюдение социальных норм в обществе является важным) и государственных органов, формирования в регионе деятельности предприятия зоны социальной стабильности.

Следовательно, подход руководства субъекта хозяйствования к внедрению современных стандартов социальной ответственности должен быть взвешенным и учитывать внешние и внутренние факторы и ответственность за избранную стратегию.

Высокий уровень развития и нормативно-методического обеспечения контроля является в известной мере гарантом достоверности экономической информации, которая создается в процессе деятельности предприятий и обобщается в финансовой, статистической, социальной, другой отчетности. На основе такой информации основаны общеэкономические показатели относительно деятельности отраслей, развития национальной экономики и обеспечения интересов общества, в целом, которые используются в процессе формирования правительством стратегических программ экономического развития, разработки законодательных и нормативных актов.

Однако, с изменениями в социально – экономической ситуации и в системе хозяйственного управления радикально изменилась организация, методика и области применения контроля. В таких условиях контроль должен рассматриваться, замечает профессор Кирейцев Г.Г., как многоаспектное явление, как функция менеджмента и как функция учета, включая функцию согласования деятельности субъектов предпринимательства. «Реализация функции контроля происходит как многоаспектный процесс, который имеет место на всех стадиях движения капитала и охватывает все стороны общественного экономического восстановления» [3, 24].

По нашему мнению, социальный контроль необходимо рассматривать одновременно как особенную систему форм и видов контроля, самостоятельную функцию (направление) социального управления, гарантию реализации других функций управления и элемент экономического механизма усиления социальной ответственности предпринимательских

структур.

Для определения направлений решения проблем социальной ответственности бизнеса нужны теоретически обоснованные эмпирические исследования связей между бизнесом и обществом и препятствий на пути к социальной направленности предпринимательских структур.

Дискуссионным остается вопрос расширения законодательной регламентации социальных стандартов и ответственности за их нарушение. Однако определение социальной ответственности бизнеса только на основе добровольного участия и отсутствие действенной системы контроля может привести к некоему декларативному отношению руководства субъектов хозяйствования к проблемам общества.

В таких условиях растет роль органов государственного контроля, в полномочия которых входит контроль соблюдения социальных норм и стандартов субъектами хозяйствования. Основным заданием системы внутреннего контроля становится оптимизация стойкой прибыльности предприятия и обеспечения гармоничных взаимоотношений с внешней средой за счет использования новых возможностей и минимизации угроз.

Использованные источники:

1. Шевчук В.А. Физическая экономия: мировоззренческий феномен и философия хозяйствования // Философия экономики. – К., 2002. – с. 76-107.
2. Сальников О.О. Социальная ответственность компании// О. Сальников. Монография. «Nota Bene», 2006. – с. 64.
3. Кірейцев Г.Г. Регулювання розвитку бухгалтерського обліку в сільському господарстві України. / Кірейцев Г.Г. Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський, 2009. – Вип. 17. – Том 2. – с.22-29.

Баймаханова Н.Т.

магистрант 2го курса

Омский государственный аграрный университет

имени П.А. Столыпина

Россия, г. Омск

РЕИНЖИНИРИНГ КАК СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

Существенные изменения в рынках сбыта, потребностях клиентов и технологиях уже никого не удивляют. Стремясь выжить в конкурентной среде, предприятия вынуждены прикладывать все больше усилий для управления изменениями, и для того, чтобы полностью отвечать сегодняшнему дню, им необходима смена базовых принципов собственной организации: переход от ориентации на функциональные составляющие к ориентации на процессы.

В последнее время в России, да и во всем мире проблема выбора подхода к реорганизации деятельности хозяйствующих субъектов приобретает особую актуальность. В условиях резко и часто непредсказуемо меняющейся рыночной конкурентной борьбы быстрота реакции системы управления предприятия, точность и эффективность операций экономических субъектов приобретают особую значимость. Считается, что в таких условиях при осуществлении масштабной реорганизации хозяйствующих субъектов наиболее эффективен подход реинжиниринга, в последнее время достаточно широко обсуждаемый в различных изданиях, посвященных вопросам управления. Реинжиниринг способствует повышению эффективности организации за счет переопределения ее бизнес-процессов и корректировки или замены используемой в ней бизнес-модели. В эпоху постиндустриального бизнеса, в которую мы сейчас вступаем, предприятия должны образовываться и развиваться на основе идеи реинтеграции отдельных операций в единые бизнес-процессы, т. е. наборы операций, которые, взятые вместе, создают результат, имеющий ценность для потребителя.

В реинжиниринге бизнес-процесса важным является то, как мы хотим организовать работу именно сегодня с учетом спроса на сегодняшнем рынке и возможностей сегодняшних технологий. То, как люди и предприятия действовали вчера, для реинжиниринга бизнеса не имеет значения [1]. Некоторые руководители считают, что предприятия могут излечить свои недуги путем изменения корпоративной стратегии. Они должны жонглировать активами или реструктурироваться через механизм выкупа организаций в кредит. Но такой образ мышления отвлекает предприятия от проведения базовых изменений в их реальной работе. Если предприятие оказывается не способным адаптироваться к меняющимся внешним условиям, это происходит потому, что его сотрудники не предлагают новое, не производят, не продают и не оказывают послепродажное обслуживание на должном уровне [2]. Многие менеджеры видят причины проблем предприятия в недостатках управления. Если бы только процесс управления был иным и лучше, то большинство предприятий бы процветало. Для того чтобы предприятия функционировали эффективно, необходимо отказаться от используемых устаревших организационных принципов и искать и разработать совершенно иные принципы управления в соответствии жестким условиям конкурентной борьбы.

Реинжиниринг – это перестройка (перепроектирование) деловых процессов для достижения радикального, скачкообразного улучшения деятельности предприятия.

Процесс реинжиниринга базируется на двух основных понятиях: «будущий образ компании» и «модель бизнеса». Будущий образ компании – упрощенный образ оригинала, отражающий главные его черты и не

учитывающий второстепенные детали. Модель бизнеса – это представление основных хозяйственных процессов предприятия, взятых в их взаимодействии с деловой средой предприятия. Модели бизнеса позволяют определить характеристики основных процессов деловой единицы и необходимость их перестройки – реинжиниринга [3].

Применительно к специфике российской экономики рекомендуется начинать с пробного проекта в той сфере деятельности, в которой он может принести должный успех. Руководство предприятия сможет оценить при этом возможные результаты применения методологии на других сферах деятельности организации.

Реализация проектов реорганизации бизнес-процесса приводит к существенным изменениям в его методах в организации, поэтому первостепенное значение приобретает управление процессом изменений. Здесь недопустимы излишняя поспешность, недостаточное финансирование или неспособность учесть внутреннее сопротивление переменам [4]. Должны быть четко определены роли сотрудников, участвующих в процессе изменений. Инициаторы преобразований обязаны иметь полномочия для принятия решений об изменениях и претворять их в жизнь. Весьма важна и роль людей, которые не имеют формальной власти в организации, но могут использовать свое влияние в коллективе для инициирования процесса изменений.

Консультанты предлагают для России следующую методику использования потенциала реинжиниринга [4]:

1. Определение направления развития бизнеса. На этом отрезке предприятие уточняет цели и принципы своей деятельности, решает ряд важных вопросов, например определение ключевых рынков, групп покупателей и их основных потребностей. При этом можно ориентироваться на результаты работы конкурентов или опыт других предприятий.

2. Планирование процесса, осуществляемое специалистами, которые работают над проектированием отдельных процессов. При этом ставятся такие цели, как сокращение длительности производственного цикла, оптимизация функции контроля и т. д. Определяется система оценки процесса и контроля за его эффективностью.

3. Определение структуры предприятия и кадровой политики. Необходимо конкретизировать инфраструктуру для обеспечения эффективного функционирования новых процессов. Нужно проанализировать и определить организационные и кадровые последствия предлагаемого решения. Важно установить, какие принципы корпоративной культуры следует заложить в основу новой организационной модели. Это поможет определить различные структурные единицы, рабочие взаимоотношения, распределение полномочий, позволит спрогнозировать количество и виды должностей, необходимый уровень квалификации

сотрудников и потребность в их обучении. Полезно также создать модель кадрового планирования.

4. Технологическая поддержка, когда формулируются требования к функциональным, техническим и эксплуатационным характеристикам новых технологий и оценивается их воздействие на работу организации. На основании этого производится выбор технологий, эффективных для данного предприятия.

В российских условиях стратегическая задача предприятия – посредством осуществления комплексной программы реинжиниринга, включающей качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий, добиться модернизации и существенного повышения эффективности бизнеса.

Цель реинжиниринга проста: существенно сократить издержки, создать базу для расширения бизнеса, перейти на новый, качественно лучший технологический уровень и обеспечить готовность к внедрению автоматизированных систем управления, что в совокупности позволит большинству отечественных предприятий повысить свои конкурентные преимущества.

Использованные источники:

1. Лузин А., Ляпунов С. // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 2. С. 82-85.
2. Быкова А. А. // Экономические стратегии. 2007. № 5. С. 14-23.
3. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. М., 2007.
4. Гнатуш А. // IT-Менеджер. 2004. № 4. С. 16-22. Поступила в редакцию 10.07.2006 г.

*Байрашева Л.А.
Сираева Р.Р., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный
университет»
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Развитие малого и среднего предпринимательства в республике Башкортостан является важной стратегической целью, которая определяет стабильное развитие экономики региона в целом. Поэтому поддержка предпринимательства исследуется в качестве одного из преимущественных направлений социально-экономического развития Республики Башкортостан.

Одной из основных экономических задач Правительства Республики Башкортостан можно выделить поддержку деятельности субъектов малого и

среднего предпринимательства и гарантировать решения таких задач, как сохранение возможности и раскрытия доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к средствам финансирования деятельности, а также поддержка разрабатываемых методов создания новых субъектов предпринимательства. [2]

По предварительным итогам сплошного наблюдения субъектов малого и среднего предпринимательства, в Башкортостане насчитывается более 112 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Наибольшая доля в общем количестве субъектов бизнеса (64,3%) приходится на индивидуальное предпринимательство.

Объем средств на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в рамках реализации Республиканской программы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2012 год, утвержденной постановлением Правительства Республики Башкортостан от 29 марта 2012 года № 84, составил 113,5 млн. рублей. На условиях софинансирования из федерального бюджета привлечено 362,5 млн. рублей. [4]

В результате реализации программы государственной поддержки развития предпринимательства до 2018 года следует ожидать роста количества субъектов малого и среднего предпринимательства, повышение уровня заработной платы в сфере малого и среднего предпринимательства до 20867 рублей; рост оборота малых и средних предприятий до 542,7 млн. рублей; увеличение инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий до 20,4 млрд. рублей; рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства до 29,5 ед. на 1000 человек населения; увеличение объема вновь выданных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства до 100,0 млрд. рублей.

Также следует отметить положительные тенденции в области достижения качественных улучшений в развитии предпринимательства в Республике Башкортостан, к которым можно отнести рост уровня удовлетворенности предпринимателей состоянием деловой среды и работой инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, а также формирование новых предпринимательских ниш в Республике Башкортостан.

Следует учитывать, что государство также оказывает определенную поддержку агропромышленному комплексу. В настоящее время основной формой государственной поддержки российских сельскохозяйственных товаропроизводителей является осуществление государственных закупочных и товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Проведение государственных закупочных и товарных интервенций, размещение запасов интервенционного фонда и организация их сохранности

осуществляются государственным агентом, отобранным на конкурсной основе Федеральным агентством по сельскому хозяйству. Государственные закупочные и товарные интервенции осуществляются путем проведения торгов на биржах, имеющих лицензию на организацию биржевой торговли и отобранных на конкурсной основе Федеральным агентством по сельскому хозяйству, на основании договоров, заключенных с ними агентом. [1]

Своеобразной формой государственной поддержки субъектов предпринимательской деятельности являются предложение о целенаправленном продвижении продукции, произведенной в Республике Башкортостан. Основной задачей знака является привлечение внимание потребителей к продукции республиканских предприятий, ее узнаваемости на полках магазинов, а также продвижение в другие регионы страны и зарубежья.

К участию в проекте допускаются только те производители, которые осуществляют производство пищевых продуктов на территории Республики Башкортостан из местного продовольственного сырья. Не допускается маркировка знаком «Продукт Башкортостана» алкогольной продукции, в том числе пива.

Проект предусматривает участие республиканских производителей на бесплатной основе. Данный факт обеспечивает равные права республиканским производителям в получении знака и не создает дополнительные расходы по его получению. Изготовители, получившие знак, смогут публично сообщить о его присвоении, и разместить изображение знака на изделиях, потребительской таре, этикетках, в рекламных материалах, на ценниках и вывесках.

В настоящее время большинство республиканских производителей, как крупных, так и малых, активно проявляют к этому интерес, что является положительным моментом в развитии предпринимательской деятельности.

Далее также необходимо отметить Государственную программу «Развитие земельных и имущественных отношений в Республике Башкортостан» на 2013-2018 годы, в которой указывается, что объём финансирования составит 2 миллиарда 443,5 миллионов рублей. Из них 2 миллиарда 85 миллионов рублей — средства республиканского бюджета, 95 миллионов рублей — федерального. Ещё 263,5 миллиона рублей предполагается привлечь из внебюджетных источников. Разработчики программы рассчитывают вовлечь в хозяйственный оборот 97,2 процента земельного фонда республики, повысить общую доходность сдаваемых в аренду объектов государственного нежилого фонда до 860 рублей за квадратный метр, а земельных участков — до 24 копеек за квадратный метр.

Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательство играет важную роль во всех экономических процессах. От качественной реализации деятельности данной сферы экономики зависит развитие общее состояние экономики страны. Но на развитие малого и среднего

предпринимательства оказывает влияние не только государство, а также и активность самих предпринимателей, выявление методов своевременного решения задач, которые были поставлены перед ними и желание потребителей к внедрению свежих товаров и услуг на рынок в условиях современного динамично развивающегося общества.

Использованные источники:

1. Волков С.В., Сираева Р.Р. Оценка влияния мер государственной поддержки на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - №2 (40). – С.208-210.
2. Сираева Р.Р., Волков С.В. Аграрный сектор нуждается в государственной поддержке / Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - 2013. - С. 116-117.
3. Сираева Р.Р., Волков С.В. Субсидирование сельского хозяйства: тенденции в условиях свободной торговли // Вестник Башкирского государственного аграрного университета – 2013. - №2 (26). – С.139-142.
4. Сираева Р.Р. Бюджетное финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей / Известия Оренбургского государственного аграрного университета.- 2011. -Т. 2. - № 30-1. - С. 167-169.
5. Сираева Р.Р. Финансирование агроформирований в целях их инновационного развития / Научное обеспечение инновационного развития АПК материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XX Юбилейной специализированной выставки "АгроКомплекс-2010". - 2010. - С. 122-125.
6. Материал сайта « Уполномоченный по защите прав предпринимателей в республике Башкортостан». [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL.: <http://upprb.bashkortostan.ru/>
7. Материал сайта «Ассоциация организаций предпринимательства РБ». [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL.: <http://www.aop-rb.ru/>
8. Материал сайта « МР Стерлибашевский район РБ». [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL.: <http://www.admsterlibash.ru/>

Бандерова Т. П.
магистрант первого курса
финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова
Россия, г. Якутск

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА

Интернационализация высшего образования — процесс, происходящий на национальном, отраслевом и институциональном уровнях, при котором цели, функции и механизм предоставления образовательных услуг приобретают международный характер. В настоящее время интернационализация образования становится объектом и предметом целенаправленной политики со стороны государства, ориентированной на решение национальных, политических, социальных и экономических проблем [1].

Понятие интернационализации в сфере высшего образования в международной практике традиционно включает в себя два аспекта: “внутреннюю” интернационализацию (*internationalization at home*) и “внешнюю” интернационализацию или образование за границей (*education abroad*) [2].

Проблемам интернационализации образовательного пространства современного университета уделено значительное внимание в работах Басовской Н.И., Вейланда И., Голубевой О.Н., Захаровой И.В., Ляхович Е.С., Игамбердиева А., Короткова Э.М., Кинелева В.Г., Козловой О.Н. и др. [3].

Самой важной формой интернационализации высшего образования является академическая мобильность студентов — обучение студентов за границей. Студенческий обмен рассматривается как мощное средство развития общеевропейского рынка специалистов и квалифицированных работников. Также одной из наиболее известных форм интернационализации является академическая мобильность профессорско-преподавательского состава, обусловленная исследованиями и научной работой.

Также к формам интернационализации высшего образования относятся: международное сотрудничество вузов, институциональное партнерство, реформирование учебных планов и программ, привлечение высококвалифицированных кадров из других стран, объединение в научно-исследовательские альянсы, транснациональное образование (учреждение зарубежных отделений и филиалов, полностью подчиняющихся основному учебному заведению).

Интернационализация высшего образования преследует различные цели, среди которых: диверсификация и рост финансовых поступлений через

привлечение иностранных студентов на платное обучение; расширение учебных планов и обучение своих студентов в зарубежных вузах-партнерах; расширение региональной сети вуза для эффективного использования своих ресурсов; повышения качества образования и исследований за счет участия студентов и преподавателей в международном процессе обмена знаниями и др. [4].

Кроме того интернационализация ведет к повышению уровня доступности высшего образования, универсализации знаний, появлению международных стандартов качества и повышению инновационности высшего образования, расширению и укреплению международного сотрудничества.

Интернационализация углубляет базу знаний институтов и участников образовательного процесса, раздвигает рамки научного поиска, обогащает учебные программы. Присутствие в вузе студентов и ученых из разных стран расширяет культурные горизонты, как студентов, так и преподавательского состава страны. Обучение иностранных студентов влияет также на развитие страны-происхождения, а также способствует глобальной экономической и политической стабильности [5].

Следовательно, можно говорить о том, что интернационализация высшего образования способствует развитию человеческого потенциала, качество которого оценивается, прежде всего, через качество жизни людей. Таким образом, показателями эффективности процесса интернационализации высшего образования являются: развивающаяся экономика, рост инвестиционной привлекательности региона, социальное благополучие граждан.

В результате повышения уровня интернационализации высшего образования российские вузы получают возможность доступа к западным методикам обучения, зарубежному опыту в различных научных областях, привлечения дополнительных внебюджетных средств. Исходя из общепризнанной важности высокого уровня профессиональной подготовки специалистов для экономики любой страны, интернационализация выступает фактором развития экономики территории, где эти вузы расположены.

Исследование вопросов интернационализации высшего образования крайне важно и необходимо, так как дает возможность прогнозировать важнейшие процессы в развитии современного государства.

Таким образом, интернационализация высшего образования в настоящее время становится объектом целенаправленной политики все большего количества государств, ориентированной на решение конкретных политических, социальных и экономических проблем.

Использованные источники:

1. Ларионова М.В. Приложение "Интернационализация высшего

образования в странах ОЭСР”. Центр ОЭСР — ВШЭ, 2005

2. Леонтьева Е. Г. Интернационализация университетского образования: социально – философский анализ: автореф. дис. ... Томск, 2001

3. Сутырин С.Ф. Интернационализация высшего образования России: проблемы и перспективы // Мировая экономика на пороге нового тысячелетия: Доклады участников междунар. науч.-практ. конф. / Под ред. Н.П. Кузнецовой, С.Ф. Сутырина. - СПб: ОЦЭиМ, 2003.

4. Концепция научной, научно-технической и инновационной политики в системе образования Российской Федерации до 2015 года. Режим доступа: <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/do-dokumenty/r9g.htm> (Дата обращения 21.01.14)

5. Сагинова О.В., к.э.н., доцент, Директор магистратуры РЭА им. Г.В. Плеханова Интернационализация высшего образования как фактор конкурентоспособности (на примере Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова). Режим доступа: <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/internatsionalizatsija-vysshego-obrazovanija-kak-faktor-konkurentosposobnosti/> (Дата обращения 20.01.14)

Баранник А.А., к.т.н., с.н.с.

ректор

ЧОУ ВО «Институт

финансового контроля и аудита»

Россия, г. Ростов-на-Дону

**АНАЛИЗ НОРМАТИВНОЙ И МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА И РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ
ПО ЕЕ РАЗВИТИЮ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ**

В ежегодных посланиях Президента Российской Федерации определяются стратегические цели развития страны, которые являются основой для формирования и реализации бюджетной политики на очередной финансовый год и на среднесрочную перспективу.

Одной из значимых целей, определенных в посланиях Президента Российской Федерации является обеспечение обороноспособности и безопасности, как необходимое условие развития государства. Без надежной и цивилизованной защиты личности и прав собственности невозможно эффективное развитие государства, его экономики и социально-культурной сферы. Недостаточный уровень защиты личности и прав собственности значительно затрудняет привлечение инвестиций в экономику и является барьером на пути обеспечения устойчивого и динамичного экономического роста. Одной из важнейших задач, направленных на обеспечение надежной защиты личности и прав собственности, является реформирование правоохранительной системы.

Исходя из установленных приоритетов, поставленных стратегических задач и планируемых результатов государственной политики в области обеспечения внутренней и внешней безопасности страны формируется и финансовое обеспечение государственных обязательств и бюджетных расходов, направленных на достижение поставленных целей.

При формировании бюджетных обязательств Российской Федерации на трехлетний период был задействован механизм реестра расходных обязательств, который, в том числе, повышает ответственность министерств и ведомств в части использования бюджетных средств и выполнения возложенных функций.

В Послании Федеральному Собранию Российской Федерации и Бюджетном послании Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2010 – 2013 годах Президент Российской Федерации заявил, что появилась возможность начать формирование качественно новой политики государственных расходов, направленной, в том числе на обеспечение должного уровня безопасности его граждан.

При этом органы государственного контроля должны осуществлять не только проверки законности и целевого использования бюджетных средств и федеральной собственности, находящейся в оперативном управлении органов власти, но также и ставить перед собой и решать вопросы анализа и контроля выполнения функций и задач, установленных органам исполнительной власти, включая стратегические задачи, определенные на среднесрочную перспективу.

Такой контроль должен проводиться и в отношении финансово-хозяйственной деятельности органов, обеспечивающих безопасность государства и осуществляющих правоохранительную деятельность, поскольку органы безопасности и правопорядка, как и другие органы исполнительной власти, являются полноправными участниками бюджетного процесса.

Указанные обстоятельства определяют актуальность совершенствования нормативной и методической базы стратегического аудита в сфере обеспечения государственной безопасности.

Анализ основных направлений модернизации внешнего государственного контроля ресурсного обеспечения государственной безопасности и правопорядка, показал, что значительная часть уже действующих методологических, методических и организационно-информационных норм, регулирующих бюджетный процесс, могут являться основополагающими для Методических основ стратегического аудита, включая аудит в органах безопасности и правопорядка.

Целью разработки Методических основ стратегического аудита в сфере государственной безопасности и правопорядка является определение и формализация механизмов подготовки и проведения мероприятий

стратегического аудита, включающих анализ финансово-экономической, нормативно-правовой и организационной реализуемости выполнения стратегических задач, приоритетных направлений и государственных и федеральных целевых программ, установленных на среднесрочную перспективу перед органами безопасности и правопорядка. Анализ задач стратегического аудита показал, что в задачи не входит оценка самих стратегических целей и приоритетов государственной политики, целей и задач деятельности объектов проверки.

Методологическим основанием для разработки Методических основ стратегического аудита в сфере государственной безопасности и правопорядка является система форматов внешнего государственного контроля.

Стратегическому аудиту в сфере государственной безопасности и правопорядка подлежат все финансовые и иные ресурсы, находящиеся в собственности государства, которые используются для достижения поставленных целей и задач, а также для выполнения функций государства, которые включают в себя:

- средства федерального бюджета;
- средства бюджетов субъектов Российской Федерации в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации;
- средства территориальных фондов обязательного медицинского страхования в части, передаваемой из Федерального фонда обязательного медицинского страхования;
- федеральную собственность;
- государственные кредиты, предоставляемые Российской Федерацией иностранными государствам.

Стратегическому аудиту в сфере государственной безопасности и правопорядка подлежат все финансовые и иные ресурсы, находящиеся в собственности государства, которые используются для достижения поставленных целей и задач, а также для выполнения функций государства.

Рассмотрим требования к стратегическим целям, тактическим задачам и показателям деятельности проверяемых органов и организаций.

Стратегические цели и задачи устанавливаются (формулируются) для органов безопасности и правопорядка в следующих основных документах:

- законодательные акты Российской Федерации;
- Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации;
- указы Президента Российской Федерации;
- постановления Правительства Российской Федерации (включая

постановления, утверждающие федеральных целевые программы и другие государственные программы);

решения Совета безопасности Российской Федерации;
программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу.

Показатели деятельности федеральных органов – объектов проверки по реализации определенных для них стратегических целей и задач, устанавливаются:

в системе показателей деятельности Правительства Российской Федерации и субъектов бюджетного планирования (СПБ)

и с учетом Положения о докладах о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования, а также нормативных правовых актов и методических рекомендаций по формированию системы целей, задач и показателей деятельности субъектов бюджетного планирования – в докладах о результатах и основных направлениях деятельности министерств и ведомств (МВД России, Минюст России, Генеральной прокуратуры Российской Федерации).

В соответствии с приложением № 1 к Методическим рекомендациям по подготовке докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования на 2010 - 2013 годы (письмо Министерства финансов Российской Федерации от 27 июня 2009 г. № 02-ал/2009) к стратегическим целям страны для разработки докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования применительно к органам безопасности и правопорядка относятся четыре группы целей:

1. Повышение уровня и качества жизни населения
2. Повышение уровня национальной безопасности
3. Обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста
4. Создание потенциала для будущего развития.

Сложность получения комплексной оценки реализуемости стратегических целей деятельности объекта проверки обусловлена, прежде всего, наличием многофакторности достижения конечного результата, а именно, конечная цель достигается путем реализации определенного количества (набора) тактических задач, каждая из которых в свою очередь выполняется в результате выполнения ряда конкретных мероприятий. Таким образом, комплексная оценка выполнения стратегической цели – это многофакторная задача.

Оценка реализуемости в перспективе стратегических целей и приоритетов государственной политики, а также ожидаемых последствий осуществляется в процессе стратегического аудита на основе данных финансового аудита и результатов аудита эффективности с учетом ресурсных показателей и возможностей.

Для правоохранительных органов проводятся оценки:

- полноты, достоверности и точности докладов о результатах и основных направлениях деятельности и иной отчетности объектов проверки в части показателей и критериев достижения стратегических целей их деятельности;
- соответствия ожидаемых (прогнозных) значений названных выше показателей, в том числе ресурсных показателей достижения стратегических целей, целевым значениям этих показателей на временном интервале задания указанных целевых значений;
- степени рисков не достижения к установленным срокам поставленных целей и задач деятельности объектов проверки с учетом ресурсных показателей и возможностей;
- финансово-экономической и организационной составляющих реализуемости в перспективе стратегических целей и приоритетов государственной политики, а также последствий их реализации.

Поскольку органы безопасности не представляют доклады о результатах и основных направлениях деятельности, а установленные для них стратегические цели и задачи определяются, как правило, в форме государственных и федеральных целевых программ, то осуществление стратегического аудита выполнения органами безопасности стратегических целей и задач будет заключаться в оценке достижения ими показателей и целей указанных программ.

Комплексная оценка финансово-экономической и организационной реализуемости стратегических целей деятельности объектов проверки предполагает наличие 3-х составляющих (3 элементов):

- показателей и критериев оценки деятельности объектов проверки;
- методов оценки деятельности объектов проверки;
- данных (информации) о конкретных финансово-экономических и организационных результатах.

Основными методами получения комплексной оценки реализуемости стратегических целей деятельности объекта проверки являются:

- выбор показателей и критериев финансово-экономической и организационной реализуемости стратегических целей;
- оценка полноты, достоверности и точности значений показателей и исходной информации, использованной при их расчете;
- методы прогнозирования тенденций и закономерностей по каждому показателю выполнения тактических задач (мероприятий);
- оценка влияния возможных последствий невыполнения тактических задач на реализации стратегической цели;

- определение ресурсных, организационных и нормативно-правовых причин невыполнения тактических задач;
- построение прогнозной оценки показателей реализации стратегических целей.

Стратегический аудит, таким образом, предполагает осуществить оценку реализуемости путем сопоставления и анализа полученных результатов в ходе проведенных аудитов и других контрольных мероприятий. При этом в ходе стратегического аудита (как аудита наиболее комплексной формы управления) проводятся сопоставление и анализ показателей, характеризующих поставленные стратегические цели и задачи, и показателей, отражающих ресурсное обеспечение их выполнения.

Счетной палатой Российской Федерации разработаны и приняты Концептуальные и методические основы аудита эффективности использования бюджетных средств и государственной собственности и «Временные методические рекомендации по планированию и проведению аудита эффективности расходования государственных средств и использования федеральной собственности».

Во всех вышеперечисленных документах имеются положения, методологические обоснования и методические подходы, принципы и критерии, которых могут быть использованы как элементы для выполнения стратегического аудита (в том числе и в органах безопасности и правоохранительной деятельности).

Однако до настоящего времени не разработан единый четко структурированный документ, который бы явился комплексной методической базой для осуществления такой формы аудита.

Разработка и внедрение в систему финансового контроля такого комплексного документа, формализующего основные методы осуществления стратегического аудита и регламентирующие его организационно - информационную базу позволило бы значительно повысить эффективность контроля расходования бюджетных средств и использования государственной собственности для реализации стратегических целей государственной политики и тактических задач органов государственной власти.

*Баранова Т. Г.
заведующий отделением психолого-педагогической
помощи семье и детям
Муниципальное бюджетное учреждение
«Комплексный центр социального
обслуживания населения Свердловского района
города Красноярск»
Россия, г. Красноярск*

ОПЫТ РАБОТЫ УЧАСТКОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

В настоящее время семейное благополучие все чаще становится социальной проблемой. Нарушаются воспитательные функции семьи, что ведет к деформации личности ребенка, приводящие в дальнейшем к девиантному поведению [1]. В Свердловском районе города Красноярск проживают 78 семей, находящихся в социально-опасном положении и 60 семей, находящихся в трудной жизненной ситуации. На базе МБУ «КЦСОН Свердловского района» в отделении психолого-педагогической помощи семье и детям функционирует участковая социальная служба, целью которой является формирование основ комплексного решения проблем профилактики социального сиротства, безнадзорности, правонарушений детей, их социальной реабилитации в современном обществе. Главной задачей участковой социальной службы является сохранение ребенка в семье и семьи для ребенка.

В Свердловском районе города Красноярск располагаются 16 общежитий и 33 дома «гостиничного» типа. Работа участковой социальной службы направлена на семьи, проживающие в общежитиях района, домах «гостиничного» типа. Это связано с тем, что именно в них сосредоточено наибольшее количество семей, находящихся в зоне социально-экономического и психолого-педагогического риска, имеющие те или иные социальные проблемы. Возглавляет участковую социальную службу — специалист по социальной работе отделения психолого-педагогической помощи семье и детям.

Специалисты участковой социальной службы осуществляют социальный патронаж семей группы риска, в рамках которого происходит выявление раннего семейного неблагополучия, а также семьи с детьми получают консультирование по вопросам, связанным с правом граждан на социальное обслуживание, дети привлекаются на коррекционно-развивающие занятия, культурно-массовые мероприятия Центра. За 2013 год участковая комиссия осуществила 30 выездов в результате которых охвачено 326 семей, в которых находятся 356 несовершеннолетних, что на 124 семьи больше чем в 2012 году. Специалисты участковой социальной службы проводят межведомственные рейды, совместно с учреждениями здравоохранения, образования. Такого рода взаимодействие дает

возможность создать единое профилактическое и реабилитационное пространство, обеспечивающее возможности комплексной реабилитации и адаптации семей с детьми. Во время рейдов специалисты размещают объявления, распространяют буклеты о деятельности учреждения, доступных услугах.

Результатом работы участковой социальной службы является не только повышение доступности социальных услуг предоставляемых учреждением и приближение сферы социального обслуживания к населению, но и раннее выявление семейного неблагополучия. За 2013г специалистами выявлено 2 семьи, которые были поставлены на учет, как находящиеся в социально-опасном положении. С семьями организована комплексная работа по устранению причин неблагополучия. Отмечается увеличение количества родителей, занятых в организации досуга своего ребенка. Организация посещения спектаклей, концертов, выставок, экскурсий, мероприятий, посвященных знаменательным и памятным датам, позволяет оказать несовершеннолетним почувствовать себя нужными и интересными. А также хорошо организованный досуг, организация занятости детей и подростков способствует профилактике социального сиротства несовершеннолетних.

Участковая социальная служба является одним из базовых элементов в работе учреждения, эффективной инновационной формой социальной работы с семьями, имеющими детей [2]. Именно поэтому участковая социальная служба играет особую роль в системе социального обслуживания. Сочетание различных форм помощи, поддержки и оперативное реагирование на выявленные проблемы дает возможность сделать новый шаг в создании эффективной системы социального обслуживания: от самостоятельной деятельности специалистов к созданию системы взаимодействия субъектов, действующих совместно в интересах населения.

Использованные источники:

1. Актуальные вопросы практики социального обслуживания населения Свердловской области/сборник научных трудов, часть 2- Екатеринбург, 2009
2. Общероссийский портал Комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав

*Батюков М.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры экономической теории
АНО ВПО Липецкий государственный технический университет
Россия, г. Липецк*

УРОВЕНЬ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Согласно рейтинга Всемирного экономического форума в 2000-2004 годах Россия занимала самые низкие места по индексам конкурентоспособности - аналогам современного индекса глобальной конкурентоспособности. Соответствие базовым макроэкономическим требованиям и эффективность бизнес-среды в России за прошедшие годы немного улучшились. Наилучшую динамику показали уровень развития инфраструктуры и технологический уровень. Показатели здоровья, начального образования, высшего образования и профессиональной подготовки снизились. Ухудшилась конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. Приведены основные факторы и последствия изменения конкурентоспособности отечественной экономики.

Ключевые слова

Конкурентоспособность, рейтинг конкурентоспособности, диверсификация, Всемирный экономический форум, Всемирная торговая организация.

В 2013 г. Россия немного улучшила свои позиции в глобальном рейтинге конкурентоспособности мировых экономик, поднявшись с 67 на 64 место, в основном за счет низкого уровня госдолга [1]. Ближайшими соседями страны в списке оказались Венгрия (63 место) и Шри-Ланка (65). По сравнению с предыдущим годом положение России улучшилось во многом за счет макроэкономических факторов. Состав лидеров рейтинга глобальной конкурентоспособности в 2013 году остался неизменным: это Швейцария, Сингапур и Финляндия, Германия и США. Россия продолжает получать низкие оценки по качеству государственных институтов (118 место) и финансовых рынков (121 место), показывает слабый уровень конкуренции (135 строчка в рейтинге) и развития бизнеса (107-я), отсутствие инновационного потенциала (78 место), низкую эффективность труда (72 позиция). Оценка социальной и институциональной среды (достаточность защиты личной безопасности и частной собственности, честность судебной системы, политическая стабильность, прозрачность государственной политики, отсутствие бюрократии и коррупции) для России гораздо ниже, чем для Бразилии, Индии или Китая.

Аналитики Европейского банка реконструкции и развития в своем докладе "Диверсификация в России" констатировали: зависимость России от использования сырьевых ресурсов за последние 15 лет увеличилась, а

уровень диверсификации экономики снизился, так что фактически российская экономика стала менее конкурентоспособной.

Основные факторы и последствия изменения конкурентоспособности отечественной экономики:

1. Широкомасштабные заимствования государства на внутреннем рынке, которые поднимают цену кредитов, лишая тем самым бизнес средств для модернизации. Соответственно страна будет дальше загоняться в тупик технологической отсталости и снижения конкурентоспособности всех несырьевых производств.

2. Повышение налоговой нагрузки и социальных взносов. По результатам исследования Всемирного банка за 2012 год уровень налоговой нагрузки в России вырос с 47% до 54%. Это не способствует улучшению инвестиционного климата и росту конкурентоспособности наших компаний. Повышение социальных взносов становится дискриминационной мерой для обрабатывающей промышленности: она подрывает конкурентоспособность несырьевого экспорта и создает неравные условия для конкуренции с импортом, так как увеличивает себестоимость.

3. Укрепление рубля как причина роста импорта и низкой конкурентоспособности внутреннего производства, что лишает продукцию отечественных предприятий ценовых преимуществ.

4. Закон о трансфертном ценообразовании. Одновременно с принятием этого закона был принят закон о консолидированном налогоплательщике (когда можно платить прибыль с одной точки, включая компании и прибыльные, и убыточные - в консолидированную группу). Это хороший налоговый стимул, приводящий, в конечном счете, к повышению конкурентоспособности всей экономики.

5. Аккредитация как система допуска товаров на рынок и для пересечения границ. В идеале система аккредитации должна соответствовать европейским стандартам - это повысит конкурентоспособность российских товаров, причем не только на рынках Евросоюза. Сейчас российские сертификаты в Европе не признаются.

6. Создание своих офшоров как элемент конкурентной борьбы. Низкие или нулевые налоговые ставки и стабильность всегда будут привлекать капиталы, делая соответствующие территории более конкурентными. Российский опыт "внутренних офшоров" до сих пор был не слишком удачным. Но в условиях финансовой неопределенности - это один из вариантов привлечь иностранный капитал в Россию и использовать его для модернизации экономики.

7. Вступление России во Всемирную торговую организацию. С одной стороны, вступление в ВТО поможет ускорить переход к постиндустриальной структуре экономики за счет привлечения иностранных инвестиций в сектор услуг. С другой, по оценкам специалистов, поражение в

конкурентной борьбе половины предприятий машиностроения страны обернется тем, что на улице окажется более 2 млн. человек. Таковую безработицу не смогут компенсировать ни малый бизнес, ни сфера услуг.

В конечном счете, на наш взгляд, все сводится к конкурентоспособности человеческих ресурсов, поэтому для государства приоритетными направлениями должны стать качество образования и формирование системы институтов, создающих конкурентные условия. А повышение конкурентоспособности России возможно только при переходе к инновационной экономике.

Использованные источники:

1. Гордеев В.А. Мировая экономика: учеб. пособие. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2009. - 160с.
2. Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации: монография /В.А. Гордеев, С.В. Шкиотов. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2009. – 174 с.
3. Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013-2014 (The Global Competitiveness Index 2013–2014). – Режим доступа: <http://ru.rr-f.ch/research/562>.

*Батюков М.В., кандидат экономических наук
доцент кафедры экономики и управления
АНО ВПО БУКЭиП Липецкий институт кооперации (филиал)
Россия, г. Липецк*

О РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Одной из основных задач, стоящих перед руководством областей ЦЧР, является обеспечение устойчивого экономического роста на основе диверсификации экономики, в том числе с помощью динамичного развития малого предпринимательства. Для решения этой задачи администрацией Липецкой области ведется работа по снижению административных барьеров и улучшению инвестиционного климата региона. Объективный результат такой работы: доля индивидуальных предпринимателей в общей численности населения выше в Белгородской и Воронежской областях; по численности работников малых и средних предприятий в численности всех работников Липецкая область на последнем месте в ЦЧР; по обороту малого бизнеса от общего оборота всех предприятий - на предпоследнем.

Ключевые слова

Липецкая область. Диверсификация экономики. Малое предпринимательство. Инвестиционный климат. Программы поддержки малого бизнеса.

На основании Федерального закона от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (п.1 ст.4)

субъектами малого предпринимательства являются потребительские кооперативы, коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства. Указанные субъекты должны соответствовать критериям, указанным в Законе, и уточненным Постановлением Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101:

1. Состав учредителей (собственников, участников) и доли их участия в уставном капитале - применяется только в отношении организаций. В их уставном капитале суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не должна превышать 25%;

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год. В организации малого бизнеса эта величина не должна превышать 100 человек включительно с учетом всех работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству (в сельском хозяйстве – 60 человек, в оптовой торговле – 50 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек).

3. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) или балансовой стоимости активов (без учета НДС) - для малых предприятий предельное значение этого показателя составляет 400 млн. руб. за предшествующий календарный год по данным налогового учета (для микропредприятий - 60 млн. рублей; для средних - 1 млрд. рублей).

В статистических сборниках регионов сальдированный финансовый результат деятельности, сведения об убыточных предприятиях и другие показатели приводятся без субъектов малого предпринимательства. Это связано в основном со сложностью, большой погрешностью и трудоемкостью учета их деятельности органами статистики.

Руководство всех регионов Черноземья говорит о ежегодной работе по снижению административных барьеров и улучшению инвестиционного климата. В частности отмечается, что липецкий областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства стал победителем 8-го ежегодного конкурса «Российские премии Фонда Citi в области микропредпринимательства». Более 300 субъектов малого бизнеса в настоящее время являются активными клиентами Липецкого областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства. В минувшем году они получили в виде микрокредитов свыше 218 млн. рублей. Для сравнения: белгородские предприниматели за четыре года безвозмездно получили 211 млн. рублей на свои «старт-апы» от правительства региона. Безвозмездные гранты с 2009 года получили более 700 стартовых проектов организаций малого бизнеса.

В каждом из регионов разрабатываются программы по поддержке малого бизнеса. Их анализ, наряду с отчетами статистики за 2012 год, позволяет, на наш взгляд, наиболее объективно, провести сравнения на региональном уровне. Данные по областям ЦЧР представлены в таблице.

Таблица

Показатели малого бизнеса в ЦЧР за 2012 г. [2]

Область ЦЧР	Численность населения, тыс. чел.	Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей (ИП), тыс. чел.	Численность ИП в % к численности населения	Доля работников малых и средних предприятий в численности всех работников, %	Оборот малого бизнеса от общего оборота всех предприятий, %
Белгородская	1 536	32,0	2,08	23,8	28,7
Воронежская	2 332	48,8	2,09	24,8	19,8
Курская	1 122	21,1	1,88	36,0	27,5
Липецкая	1 166	22,5	1,92	22,5	26,0
Тамбовская	1 082	32,0	1,86	28,1	38,0

Из таблицы видно, что доля индивидуальных предпринимателей в общей численности населения выше в Белгородской и Воронежской областях. По численности работников малых и средних предприятий в численности всех работников Липецкая область на последнем месте в ЦЧР, по обороту малого бизнеса от общего оборота всех предприятий - на предпоследнем. С начала 2013 года в Липецке стало на 35% индивидуальных предпринимателей меньше (закрылись более 2100 ИП), что стало следствием изменений в федеральном законодательстве, повысившем размер страховых взносов.

В качестве аргумента для объяснения более медленного развития малого бизнеса в городах, подобных Липецку, указывают стабильность и социальные гарантии, предоставляемые крупными предприятиями, и боязнь граждан потерять то, что они получают, работая на таких хозяйствующих субъектах. Вместе с тем, важной функцией малого бизнеса в современных условиях является возможность использовать такие резервы рабочей силы, которые не могут быть применены на крупных предприятиях из-за особенностей их технологий и режима производства. Например, в Алтайском крае, учитывая только налоги, которые платит малый бизнес, вклад предпринимателей в бюджет составляет 20% от его объема (в Липецкой области – 8,4%).

Основными препятствиями, мешающими развитию малых форм предпринимательства, называются увеличение размеров страховых тарифов, недостаточная сумма стартового капитала и оборотных средств, высокие цены за электроэнергию и газ, высокая стоимость аренды производственных

и торговых площадей, недостаточность информирования предпринимателей о состоянии нормативно-правовой базы, а также сложности в проведении процедуры лицензирования и сертификации.

В целом в стране, в том числе в Липецкой области, сохраняется невысокая эффективность деятельности малых предприятий, существуют проблемы охраны и безопасности труда, размер средней заработной платы в малом бизнесе остается ниже среднего областного уровня. В связи с этим становится особенно актуальным создание на основе программных мероприятий условий, обеспечивающих устойчивый рост количества субъектов малого предпринимательства.

Говоря об эффективности развития малого бизнеса, необходимо зафиксировать основные количественные показатели, по которым можно проводить оценки и сравнения: вклад в валовой региональный продукт, величина налоговых поступлений в бюджет от представителей малого бизнеса, отдача от вложенных бюджетных средств. Следует уточнить приоритетные области экономики, в которых предприниматели будут получать преференции и пользоваться максимальной поддержкой со стороны власти. Виды преференций, формы и меры поддержки должны быть конкретно обозначены. Например, в госзакупках можно установить квоту для малого бизнеса в пределах хотя бы 20-30%, обеспечить систему «длинного» кредитования, создать региональную сеть магазинов шаговой доступности, чтобы сельхозпроизводители не зависели от диктата крупных федеральных торговых сетей. При отсутствии таких критериев и данных провести комплексную оценку и однозначно определить место Липецкой области по развитию малого предпринимательства не представляется возможным. Вместе с тем, приведенные выше данные позволяют судить о том, что Липецкая область не занимает лидирующих позиций в данном вопросе.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».
2. Малое и среднее предпринимательство в России. Статистический сборник. Москва, 2013 г.

*Безденежных М.А.
студент 2 курса
направление «Финансы и кредит»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Непрерывно осуществляя свою деятельность по привлечению денежных средств и предоставлению их в ссуду либо инвестированию по

более высоким ставкам с целью обеспечения общей доходности дела, банк нуждается в средствах в ликвидной форме, т. е. в таких активах, которые могли бы быть легко и быстро превращены в наличные деньги с небольшим риском потерь или вообще без него. Ликвидность баланса банка является составной и неотъемлемой частью ликвидности банка.

Ликвидность баланса — это степень покрытия обязательств предприятия такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. Исходя из этого, баланс банка считается ликвидным, если средства по активу позволяют за счет имеющихся в наличии платежных средств либо быстрой реализации активов по размещенным средствам погасить срочные долговые обязательства по пассиву баланса банка. В целях контроля за состоянием ликвидности Банк России устанавливает нормативы ликвидности, которые определяются как соотношение между активами и пассивами с учетом сроков, сумм и видов активов и пассивов, а так же других факторов. [2].

Основной признак ликвидности – формальное превышение стоимости оборотных активов над краткосрочными пассивами. И чем больше это превышение, тем более благоприятное финансовое состояние имеет предприятие с позиции ликвидности.

В соответствии с Инструкцией Банка России №110-И произведем анализ показателей ликвидности Сбербанка России за период 2010-2012гг. (см. таблицу 1).

Таблица 1

Показатели ликвидности баланса банка

	Статья баланса	Значение, тыс. руб.			Удельный вес, %		
		01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2011	01.04.2011	01.07.2011
М1	Ликвидные средства	850 087 252	1 211 331 546	1 301 542 497	3,97%	5,45%	4,77%
М2	Текущие активы	6 245 307 843	7 240 326 505	9 055 388 033	29,16%	32,57%	33,21%
М3	Вложения и иммобилизация	14 045 094 369	13 465 618 615	16 672 104 129	65,58%	60,57%	61,15%
М4	Прочие активы	276 842 811	314 349 481	234 928 450	1,29%	1,41%	0,86%
	Баланс	21 417 332 275	22 231 626 147	27 263 963 109	100,00%	100,00%	100,00%

В анализируемом периоде объем ликвидных средств Банка имеет нестабильную динамику. В 2011 г. наблюдается рост ликвидных активов примерно на 361244294 тыс. руб., а в 2012 г. – на снижение на 90210951 тыс. руб. При этом их удельный вес в активах Банка в 2010 г. был почти 4%, в 2011 г. 5,45%, в 2012 г. 4,77 %.

Стоимость текущих активов при этом росла: в 2011 г. на 995018662 тыс. руб., а в 2012 г. на 1815061528 тыс.руб., испытывая при этом небольшие колебания удельного веса в общей совокупности активов: с 29,16% в 2010 г. до 32,57% в 2011 г., 33,21 % в 2012 г. Это активы, которые сравнительно быстро оборачиваются, принося доход. Как правило, в нашей стране на долю этих активов приходится от 55 до 70% всех активов, следовательно, анализируемый банк не соответствует общепринятым стандартам.

Величина активов, составляющих вложения и иммобилизацию, за анализируемый период выросла на 18,7%, составив на 01.01.12 г. 16672104129 тыс. руб. При этом доля этих активов в активах Банка уменьшилась с 65,58 % до 61,15 %.

Динамика прочих активов отличалась нестабильностью, в итоге уменьшилось в 2012 г. по сравнению с 2010 г. на 41914361 тыс. руб. (на 15,4%), составив 234 928 450 тыс. руб. или 0,86% в объеме совокупных активов на конец года. Следует отметить, что объем прочих активов должен быть незначителен и может колебаться в пределах от 0 до 10% от общей суммы активов. Так что величина прочих активов находится на приемлемом уровне.

Изменения в ликвидности связаны с изменением структуры активов и пассивов банка, развитием инвестиционного кредитования, проектного финансирования, долгосрочного кредитования физических лиц, снижением удельного веса торгового портфеля государственных ценных бумаг в работающих активах банка.

Таким образом, персонал банка должен постоянно осуществлять контроль за этими показателями, проводить структурный анализ пассивов с целью поддержания оптимальных значений для средств, привлекаемых на срочной основе, так как именно они помогают банку поддержать сбалансированность между активами и пассивами по срочным суммам. Ликвидность банка является одним из основных показателей устойчивости банка и поддержание его на соответствующем уровне может привести его не только к платежеспособности, но и обеспечить оптимальный размер получаемой прибыли.

Использованные источники:

1. Об обязательных нормативах банков: Инструкция № 110–И ЦБ РФ от 16.01.2004г. (в ред. Указаний ЦБ РФ от 27.03.2009 N 2205-У).
2. Ковалева Т.М. Финансы и кредит: Учебник для вузов/Т. М. Ковалева. – М.: Кнорус, 2013 г. – с. 196.

Бендус Ю.В.
магистрант
Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)
Россия, г. Ростов-на-Дону

«БАЗЕЛЬ III» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В ПРАКТИКУ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

В статье изложены основные изменения подходов к оценке капитала банка, предусмотренные в связи с внедрением «Базеля III», а также цель их применения в России.

Ключевые слова: Базель III, коммерческий банк, оценка капитала банка, банковское регулирование, банковский надзор, ликвидность активов.

Кризисные явления в мировой банковской системе четко обозначили проблему эффективного регулирования финансово-кредитной сферы с целью минимизации рисков. На сегодняшний день к перечню основных документов, которые регламентируют банковский риск-менеджмент, можно отнести международные стандарты «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards» («Basel II» или «Базель II»). Центральные банки многих стран применяют нормы, предложенные этими стандартами для регулирования сектора коммерческих банков.

Стандарты банковской деятельности, разработанные Банком международных расчетов (Bank for International Settlements), известные как «Базельские соглашения», в своем развитии представляют ряд документов: «Базель I», «Базель II», «Базель 2,5», «Базель III». На сегодняшний день актуальным вопросом финансово-кредитного регулирования является применение новых правил «Базель III».

Основные направления предложений «Базель III» состоят в следующем: ужесточаются требования к капиталу банков и вводятся в обращение два новых стандарта ликвидности – краткосрочной (LCR) и долгосрочной (NSFR), предлагается применения показателя «леверидж».

Стандарты Базель III вносят изменения в требуемую структуру капитала банков. Величина базового капитала 1-го уровня (Common Equity Tier 1) должна быть не менее 4,5%, корневой капитал 1-го уровня (Tier 1) – не менее 6% и общий капитал (Total Capital) - сумма Tier 1 и Tier 2 – не менее 8% от активов, взвешенных по риску, в течение всего времени. Также новым соглашением предусматривается буфер консервации капитала (Conservation Buffer), который должен быть не менее 2,5% от активов, взвешенных по риску в течение всего времени. Общее количество требуемого капитала остается на прежнем уровне – 8%, меняется его структура. Очевидно, что существенно возрастает роль корневого капитала 1-ого уровня при снижении доли капитала 2-ого уровня.

В целях гарантии того, что банк поддерживает соответствующий уровень высококачественных ликвидных активов, которые могут быть преобразованы в наличные денежные средства, чтобы соответствовать потребностям ликвидности в течение периода времени 30 календарных дней при стресс-сценарии используется так называемый коэффициент покрытия краткосрочной ликвидности (Liquidity Coverage Ratio - LCR).

Коэффициент чистого стабильного фондирования, финансирования (Net Stable Funding Ratio - NSFR), который используется для гарантии того, что долгосрочные активы покрывают, по крайней мере, минимальное количество стабильных пассивов в течение одного года.

Для соответствия показателям ликвидности банковскому сектору следует наращивать высоко ликвидные активы, как в краткосрочной перспективе, так и в долгосрочной.

Коэффициент левериджа – еще один показатель устойчивости банка в стрессовых ситуациях. Коэффициент левериджа рассчитывается как отношение капитала 1-ого уровня к активам, подверженным риску. Базельским комитетом предлагается провести тестирование данного коэффициента с 1 января 2013 по 1 января 2017 года с целью отслеживания показателя и внесения возможных корректировок.

Цель применения стандартов Базель III в России заключается в приведении банковского регулирования и надзора Российской Федерации в соответствие с международными стандартами в этой области. Помимо усиления устойчивости банков к стрессовым ситуациям, это позволит российским банкам увеличить их кредитные рейтинги и быть полноправными участниками международных финансовых отношений. Развитие банковского сектора России является залогом успешного проведения инвестиционных и торговых операций на международном уровне.

Использованные источники:

1. Заявление Правительства РФ N 1472п-П13, Банка России N 01-001/1280 от 05.04.2011 "О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года",
2. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a revised framework, Bank for International Settlements, 2004,
3. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems, Bank for International Settlements, 2010,
4. Basel III: International framework for liquidity risk measurement, standards and monitoring, Bank for International Settlements, 2010,
5. Сакович М.И. Управление активами и пассивами как фактор снижения стоимости внешнего регулирования деятельности коммерческих банков. Финансы и кредит: научно-практический и теоретический журнал. № 39, 2012.

*Берешполец С.И.
преподаватель
кафедры «Экономика и управление»
филиал КузГТУ*

РФ, Кемеровская область, г. Прокопьевске

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РАЗРЕЗА)

Аннотация

В данной статье рассматривается проблема оценки эффективности использования производственных ресурсов с учётом специфики угледобывающих предприятий. Целью статьи является изучение и формирование умений по применению методов экономического анализа на практике, в условиях финансово-хозяйственной деятельности отдельно взятого предприятия. Анализируется эффективность использования основных производственных фондов, оборотных средств, трудовых ресурсов одного из угледобывающих разрезов региона.

Ключевые слова

Ресурсы угольного предприятия, эффективность использования ресурсов, основные производственные фонды, производственная мощность, оборотные фонды, материальные ресурсы, материалоемкость, трудовые ресурсы, производительность труда.

Основу любой деятельности составляют, прежде всего, ресурсы, имеющиеся в распоряжении – основные средства, материальные и трудовые ресурсы.

С этой стороны, специфика угледобывающего предприятия заключается в том, что, независимо от способа разработки месторождения (подземного или открытого), оно до сих пор остаётся ресурсоёмким.

Поэтому каждое предприятие рано или поздно сталкивается с проблемой их ограниченности, что зачастую приводит к удорожанию производимой и реализуемой продукции либо к снижению его прибыльности, от чего, в свою очередь, зависит финансовое состояние, дальнейшее функционирование и развитие производства.

Следовательно, особую важность приобретает оценка эффективности использования ресурсов, которая в данной статье рассмотрена на примере одного из угледобывающих разрезов региона.

Оценка эффективности использования основных производственных фондов

Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от эффективности использования основных фондов. Уровень эффективности использования основных производственных фондов (ОПФ) характеризуется следующими основными показателями. [(1), с.72]

1) Фондоотдача (Φ_o) – показывает, сколько продукции производится на каждый рубль основных производственных фондов.

$$\Phi_o = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}, \text{ руб./руб.}, \quad (1)$$

$$\text{или } \Phi_o = \frac{\text{Производительность труда рабочего}}{\text{Фондовооружённость}}. \quad (2)$$

2) Фондоёмкость (Φ_e) – является обратным показателем фондоотдачи и показывает, сколько основных производственных фондов приходится на 1 рубль реализованной продукции (работ, услуг).

$$\Phi_e = \frac{1}{\Phi_o}, \text{ руб./руб.} \quad (3)$$

3) Фондовооружённость (Φ_v) – показывает обеспеченность рабочих угольного предприятия основными средствами труда.

$$\Phi_{\text{воор}} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость ОПФ}}{\text{Среднесписочная численность рабочих}}, \text{ тыс.руб./чел.} \quad (4)$$

Соответственно, эффективность использования производственных фондов повышается, если:

- показатель фондоотдачи в динамике увеличивается;
- показатель фондоёмкости в динамике уменьшается;
- темпы роста производительности труда превышают темпы роста фондовооружённости;
- темпы роста выручки от реализации превышают темпы роста стоимости основных производственных фондов;
- доля активной части в общей сумме производственных фондов растёт.

По анализируемому разрезу показатели использования основных фондов приведены в таблице 1.

Таблица 1. Показатели использования основных фондов

Наименование показателя	1 год	2 год	Абс. откл.	Относ. откл., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	340142	1833335	1493193	539,0
Численность рабочих, чел.	160	103	-57	64,4
Производительность труда рабочего, тыс.руб./чел.	2125,9	17799,4	15673,5	837,3
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс.руб.	38973	93063	54090	238,8
в т.ч. активной части	37900	58770	20870	155,1
Доля активной части в ОПФ, %	97,25	63,54	-34	65,3
Фондоотдача, руб./руб.	8,73	19,70	10,97	225,7
- активной части	8,97	31,20	22,22	347,6
Фондоёмкость, руб.	0,11	0,05	-0,06	44,3
- активной части	0,11	0,03	-0,08	28,8
Фондовооружённость, тыс.руб./чел.	243,58	903,52	659,9	370,9
- активной части	236,88	570,58	333,7	240,9

Визуально по таблице 1 определяется увеличение уровня фондоотдачи в 2,3 раза, фондоотдачи активной части – в 3,5 раза (фондовооружённость – ещё выше); уменьшение уровня фондоёмкости основных фондов и активной их части на 55,7% и 71,2%, соответственно. При этом темпы роста производительности труда более чем в 2 раза опережают темпы роста фондовооружённости, как и темпы роста выручки от реализации превышают темпы роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Это создаёт резервы для увеличения внеоборотных активов и на основе этого расширение деятельности предприятия.

Проведём факторный анализ фондоотдачи для определения количественного влияния на неё следующих факторов:

1) изменения доли активной части:

$$\Delta\Phi_o(d) = \Phi_{1\text{ год}}^a \cdot \Delta d_a; \quad (5)$$

где $\Phi_{1\text{ год}}^a$ – уровень фондоотдачи активной части ОПФ в базовом (первом) году;

Δd_a – изменение доли активной части в общей стоимости ОПФ;

$\Delta\Phi_o(d)=8,97 \cdot (-0,351) = -3,15$ руб./руб. – составило снижение фондоотдачи за счёт уменьшения доли активной части в общей стоимости основных фондов;

2) изменения отдачи активной части:

$$\Delta\Phi_o(d) = \Delta\Phi_o^a \cdot d_{2\text{ год}}^a; \quad (6)$$

где $\Delta\Phi_o^a$ – изменение фондоотдачи активной части ОПФ;

$d_{2 \text{ год}}^a$ – доля активной части ОПФ в отчётном (втором) году;

$\Delta\Phi_0(d) = (+22,22) \cdot 0,635 = +14,12$ руб./руб. – составил прирост фондоотдачи основных производственных фондов за счёт увеличения фондоотдачи их активной части.

В результате воздействия указанных факторов, общая фондоотдача увеличилась на:

$$-3,15 + 14,12 = 10,97 \text{ руб./руб.}$$

Таким образом, можно говорить о росте общей фондоотдачи полностью за счёт увеличения фондоотдачи их активной части.

О степени эффективности использования основных средств можно судить также по степени использования производственной мощности предприятия, под которой подразумевается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом или намеченном уровне техники, технологии и организации производства. Степень использования производственной мощности ($K_{\text{и.м.}}$) определяется следующим образом:

$$K_{\text{и.м.}} = \frac{\text{Фактический выпуск продукции}}{\text{Среднегодовая производственная мощность}}. \quad (7)$$

Сопоставим в таблице 2 эти показатели за базовый и отчётный год.

Таблица 2. Степень использования производственной мощности

Наименование показателя	1 год	2 год	Абс. откл.	Относ. откл. %
Среднегодовая производственная мощность, тыс.т	500	500	0	100,0
Фактическая добыча угля, тыс.т	452,6	435	-17,6	96,1
Коэффициент использования производственной мощности, %	90,52	87	-3,52	96,1

В анализируемые в таблице 2 годы работы предприятия степень использования производственной мощности почти не изменилась и находилась на уровне около 90%.

Поэтому небольшое снижение 3,5% коэффициента использования производственной мощности к концу анализируемого периода произошло исключительно за счёт снижения фактической добычи.

Анализ эффективности использования материальных ресурсов

Материальные ресурсы – это средства, находящиеся в распоряжении предприятия и участвующие в производственном процессе только один раз. Поэтому их использование должно быть максимально эффективным.

Для характеристики эффективности использования материальных ресурсов применяется система обобщающих и частных показателей.

Обобщающие показатели:

Материалоотдача — отношение стоимости произведенной продукции к сумме материальных затрат. Этот показатель характеризует отдачу материалов, т.е. количество произведенной продукции с каждого рубля потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, топлива, энергии и т.д.).

Материалоемкость продукции (отношение суммы материальных затрат к стоимости произведенной продукции) — показывает, сколько материальных затрат требуется или фактически приходится на производство единицы продукции.

Частные показатели — применяются для характеристики эффективности использования отдельных видов материальных ресурсов (сырьёмкость, металлоёмкость, топливоёмкость, энергоёмкость и др.), а также для характеристики уровня материалоемкости отдельных изделий [(2), с.213].

Удельная материалоемкость может быть исчислена как в стоимостном, так и в натуральном или условно-натуральном выражении.

В процессе анализа изучается динамика уровня показателей эффективности использования материалов и причины его изменения, а также влияние на объем производства продукции.

Значения основных показателей эффективности использования материальных ресурсов занесены в таблицу 3 с учётом абсолютных и относительных отклонений.

Таблица 3. Показатели использования материальных ресурсов

Наименование показателя	1 год	2 год	Абс. откл.	Относ. откл., %
Реализация угля, тыс.руб.	325791	851699	525908	261,4
Материальные затраты, тыс.руб.	151311	454288	302977	300,2
- из них прямые, тыс. руб.	24532	6914,9	-17617	28,2
Материалоёмкость общая, коп./руб.	46,44	53,34	6,8948	114,8
- по прямым материальным затратам	7,53	0,81	-6,7181	10,8
Материалоотдача общая, руб./руб.	2,15	1,87	-0,2783	87,1
- по прямым материальным затратам	13,28	123,17	109,89	927,5
Коэффициент соотношения всех материальных затрат к прямым	6,1679	65,6970	59,529	1065,1

По таблице 3 можно судить о снижении эффективности использования материальных ресурсов. Общие материальные затраты выросли в 3 раза. При этом прямые материальные затраты во втором году резко снизились на 71,8% за счёт отнесения затрат на добычу на услуги производственного характера после реструктуризации. В связи с этим, резко снизился уровень

материалоёмкости по прямым затратам на 89,2%, в то время как общая материалоёмкость выросла на 14,8%.

Уровень материалоотдачи снизился на 12,9%, а по прямым материальным затратам вырос в 9 раз. Коэффициент соотношения всех материальных затрат к прямым в отчётном году вырос в 10 раз.

Общая материалоёмкость зависит от объема произведенной продукции, ее структуры, норм расхода материалов на единицу продукции, цен на материальные ресурсы, отпускных цен на продукцию.

Для оценки и факторного анализа материалоёмкости сформируем таблицу исходных данных по исследуемому предприятию (таблица 4).

Таблица 4. Динамика показателей по материальным ресурсам

Наименование показателя	1 год	2 год	Абс. откл.	Относ. откл.,%
Добыча угля, тыс.т	452,6	435	-17,6	96,1
Реализованный уголь, тыс.т	449,6	423,8	-25,8	94,3
Реализация без услуг, тыс.руб.	325791	851699	525908	261,4
Цена, руб./т	724,62	2009,7	1285,05	277,3
Материальные затраты, тыс.руб.:	151311	454288	302977	300,2
- топливо	6547	37193	30646	568,1
- электроэнергия	13969	11961	-2008	85,6
- УПХ	98586	387348	288762	392,9
- материалы	32209	17784	-14425	55,2
из них прямые: лесные	198	122,9	-75,1	62,1
взрывчатые (ВВ и СВ)	10324	0	-10324	0,0
запчасти	14010	6792	-7218	48,5

В течение анализируемых лет, как следует из таблицы 4, из материальных затрат свыше 5,5 раз выросли затраты на топливо (ГСМ) и почти в 4 раза выросли затраты на услуги промышленного характера (УПХ). При этом на 14,4% снизились расходы на электроэнергию, а также почти в 2 раза – материалы, за счёт прямых, из которых большая часть во втором году была замещена услугами подряда и отнесена в УПХ.

В общем, больше половины материальных затрат в эти годы составляли услуги промышленного характера. Также во втором году выросла доля топлива – до 7,5%. Доля остальных ресурсов значительно меньше – общая стоимость энергии и материалов не превысила 6,5%.

Расчёт материалоёмкости на единицу добычи, единицу реализованного угля и единицу стоимости реализованного угля сведён в таблицу 5.

Таблица 5. Расчёт материалоёмкости

Наименование показателя	1 год	2 год	Абс. откл.	Относ. откл.,%
Материалоёмкость на добычу, руб./т				
Материалоёмкость всего	334,32	1044,34	710,03	312,38
в т.ч. - топливо	14,47	85,50	71,04	591,08
- электроэнергия	30,86	27,50	-3,37	89,09
- УПХ	217,82	890,46	672,63	408,80
- материалы:	71,16	40,88	-30,28	57,45
лесные	0,44	0,28	-0,15	64,58
ВМ	22,81	0,00	-22,81	0,00
запчасти	30,95	15,61	-15,34	50,44
Материалоёмкость на 1т реализованного угля, руб./т				
Материалоёмкость всего	336,55	1071,94	735,39	318,51
в т.ч. - топливо	14,56	87,76	73,20	602,68
- электроэнергия	31,07	28,22	-2,85	90,84
- УПХ	219,27	913,99	694,71	416,82
- материалы:	71,64	41,96	-29,68	58,58
лесные	0,44	0,29	-0,15	65,85
ВМ	22,96	0,00	-22,96	0,00
запчасти	31,16	16,03	-15,13	51,43
Материалоёмкость на 1 руб. от реализации угля, коп.				
Материалоёмкость всего	46,44	53,34	6,89	114,85
в т.ч. - топливо	2,01	4,37	2,36	217,31
- электроэнергия	4,29	1,40	-2,88	32,75
- УПХ	30,26	45,48	15,22	150,29
- материалы:	9,89	2,09	-7,80	21,12
лесные	0,06	0,01	-0,05	23,74
ВМ	3,17	0,00	-3,17	0,00
запчасти	4,30	0,80	-3,50	18,54

В таблице 5 видно, что уровень общей материалоёмкости растёт по всем трём показателям (на единицу объёма добычи, на единицу объёма реализации и на единицу стоимости реализации). Кроме того, во всех трёх вариантах наибольших темпов роста достигают удельные затраты на услуги

производственного характера и на топливо (ГСМ). Тем не менее, по остальным показателям можно наблюдать снижение. Резкий спад во втором году прямых затрат на материалы обусловлен тем, что для осуществления процесса добычи полезного ископаемого взятое для примера предприятие пользуется услугами подряда организаций, в том числе услугами по проведению взрывных, вскрышных, очистных работ, а также работ по транспортировке горной массы.

Также можно отметить снижение энергоёмкости: по добыче – на 10,91%, по реализации – на 9,16 руб. с каждой тонны, и по 67,25 коп. с каждого рубля реализации.

Для проведения факторного анализа рассчитаны и сведены в таблицу 6 следующие показатели.

Таблица 6. Факторный анализ материалоёмкости

Наименование показателя	1 год	Реализованный уголь во 2ом году		
		по себ- ти и в ценах 1 года	по факт.се б-ти и в ценах 1 года	по факт.се б-ти и в ценах 2 года
Материальные затраты, тыс.руб.	151311	142628	454288	454288
Объём продукции в оптовых ценах предприятия, тыс.руб.	325791	307096	307096	851699
Материальные затраты, на 1руб. продукции, коп.	46,44	46,44	147,93	53,34
Реализованный уголь, тыс.т	449,6	423,8	423,8	423,8
Цена, руб./т	724,62	724,62	724,62	2009,67
Материальные затраты на 1т, руб.	336,55	336,55	1071,94	1071,94

Таким образом, на формирование во втором году показателей материалоёмкости оказали влияние следующие факторы:

1) изменение структуры и ассортимента:

$$46,4 - 46,44 = 0;$$

2) изменение материалоёмкости отдельных изделий:

$$147,93 - 46,44 = +101,49 \text{ коп.}, \text{ что означает увеличение общей суммы}$$

материальных затрат на:

$$\frac{+101,49 \cdot 851699}{100} = +864389 \text{ тыс. руб.};$$

3) влияние цены на готовую продукцию:

53,34 – 147,93 = –94,59 коп., что окажет следующее влияние на сумму реализованной продукции:

$$\frac{-94,59 \cdot 851699}{100} = -805622 \text{ тыс. руб.};$$

Таким образом, общее влияние факторов составит:

0+101,49–94,59= +6,9 коп. составил рост материалоёмкости продукции на 1 рубль реализации, преимущественно, за счёт роста материалоёмкости отдельных изделий (процессов). Изменение общих материальных затрат при этом составило:

$$\frac{+6,9 \cdot 851699}{100} = 58767 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, на предприятии выявлена растущая материалоёмкость, которая отрицательно влияет на эффективность использования материальных ресурсов. Как следствие этого – снижается материалоотдача, уровень прибыльности на каждый рубль реализации, а соответственно, снижается эффективность деятельности всей организации. При этом, основная проблема рассматриваемого предприятия – высокий уровень услуг производственного характера, удорожающий отдельные процессы, а также характерных для разреза затрат на ГСМ.

Анализ эффективности использования трудовых ресурсов

Использование трудовых ресурсов, как и любых других видов ресурсов, связано с определёнными затратами, а значит, так же нуждается в оценке того, насколько эти затраты эффективны для предприятия.

Большое значение для оценки эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии в условиях рыночной экономики имеет показатель рентабельности персонала – отношение прибыли к среднесписочной численности производственного персонала, характеризующее уровень прибыли, приходящийся на одного работника:

$$R_{\text{пп}} = \frac{\text{Прибыль от реализации продукции и услуг}}{\text{ССЧ}} \cdot 100\%. \quad (8)$$

Факторную модель для анализа причин, повлиявших на динамику данного показателя в анализируемом периоде, можно представить следующим образом [(2), с.171]:

$$R_{\text{пп}} = \frac{\text{П}}{\text{ССЧ}} = \frac{\text{П}}{\text{В}} \cdot \frac{\text{В}}{\text{ВП}} \cdot \frac{\text{ВП}}{\text{ССЧ}} = R_{\text{об}} \cdot D_{\text{рп}} \cdot \Gamma\text{В}, \quad (9)$$

где $R_{\text{пп}}$ – рентабельность промышленно-производственного персонала, тыс. руб./чел.;

П – прибыль от реализации продукции, тыс. руб.;

ССЧ – среднесписочная численность производственного персонала, чел.;

В – выручка от реализации продукции, тыс. руб.;

ВП – выпуск продукции в текущих ценах, тыс. руб.;

$R_{\text{об}}$ – рентабельность оборота (продаж), %;

D_{PI} - доля реализованной продукции в общем объеме ее выпуска, в долях от единицы;

$ГВ$ - среднегодовая выработка продукции одним работником в текущих ценах, тыс. руб./чел.

Данная модель позволяет установить, насколько изменилась прибыль на одного работника за счёт уровня рентабельности продаж, удельного веса выручки в общем объёме произведённой продукции и производительности труда.

Показатели для факторного анализа сведены в таблицу 7.

Таблица 7. Данные для факторного анализа рентабельности персонала

Наименование показателя	2008	2011	Абс. откл.	Относ. откл., %
Прибыль от реализации продукции, тыс.руб.	2767	211740	208973	7652,3
Валовой объём производства продукции в текущих ценах отчётного года, тыс.руб.	888861	854297	-34564	96,1
Выручка от реализации продукции, тыс.руб.	340142	1833335	1493193	539,0
Среднесписочная численность работников, чел.	203	181	-22	89,2
Рентабельность продаж, %	0,81	11,55	10,74	1419,8
Удельный вес продаж в стоимости произведённой продукции, доли ед.	0,383	2,146	1,763	560,8
Среднегодовая выработка продукции одним работником (в текущих ценах), тыс. руб.	4379	4720	341	107,8
Прибыль на одного работника, тыс.руб.	13,6	1169,8	1156,2	8582,4

Расчёт количественного влияния факторов на изменение рентабельности персонала производится по данным таблицы 7, методом абсолютных разниц по следующим формулам, за счёт изменения:

1) производительности труда:

$$\Delta R_{PII} = \Delta ГВ \cdot D_{PII} \cdot R_{об0}; \quad (10)$$

2) удельного веса реализованной продукции в общем её выпуске:

$$\Delta R_{PII} = ГВ_1 \cdot \Delta D_{PII} \cdot R_{об0}; \quad (11)$$

3) рентабельности продаж:

$$\Delta R_{PII} = ГВ_1 \cdot D_{PII} \cdot \Delta R_{об}. \quad (12)$$

Полученные значения представлены в таблице 8.

Таблица 8. Результаты анализа рентабельности персонала, тыс. руб./чел.

Наименование показателя	Изменение
Фактор производительности труда	1,06
Фактор удельного веса реализованной продукции в общем её выпуске	67,70
Фактор рентабельности продаж	1087,49
Изменение прибыли на одного работника	1156,2

Таким образом, в течение анализируемого периода рентабельность персонала, т.е. сумма прибыли, приходящаяся на одного работника, выросла почти в 86 раз, а именно, на 1156,2 тыс. руб./чел., в том числе:

- на 0,09% - за счёт роста среднегодовой выработки на 7,8%;
- на 5,86% - за счёт роста удельного веса реализованной продукции в общем её выпуске в 5,6 раз;
- на 94,06% - за счёт роста рентабельности продаж в 14 раз.

Т.е. наиболее весомым фактором, определяющим динамику персонала в анализируемый период, является фактор рентабельности продаж.

Поскольку показатель рентабельности – показатель, характеризующий долю эффекта в затратах, то целесообразно также соотнести показатель прибыли от реализации продукции с уровнем фонда оплаты труда:

– 1 год
 $2767/54979=0,05$ руб./руб., т.е. на каждый рубль фонда оплаты труда ППП приходится 5 коп. прибыли;

– 2 год
 $211740/37695=5,62$ руб./руб., т.е. на каждый рубль фонда заработной платы приходится 5,62 руб. прибыли, что намного лучше значения предыдущего года.

В результате проведённого анализа можно признать рост эффективности использования трудовых ресурсов на предприятии. Рентабельность персонала растёт как по показателю прибыли на одного работника, так и по критерию прибыли на рубль фонда заработной платы, что является следствием, во-первых, сокращения среднесписочной численности персонала; во вторых – повышения уровня доходности производства и, соответственно, прибыльности предприятия.

В итоге проведённого анализа эффективности использования ресурсов взятого для примера угледобывающего разреза определены показатели

эффективности их использования, а также факторы, вызывающие положительную либо отрицательную динамику данных показателей.

Комплексное исследование эффективности использования ресурсов на практике в дальнейшем позволяет предприятию определить направления воздействия и разработать мероприятия, позволяющие улучшить либо сохранить (при хороших значениях) основные показатели эффективности использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов.

Использованные источники:

1. Ковалёв В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.-М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2004.–424с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. и доп.- М.: Инфра-М, 2010.- 536с.
3. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа.– 3-е изд., перераб. и доп.. М.:ИНФРА-М, 2001.–208с.

Беспалова И.В.

аспирант

кафедра Финансы и бухгалтерский учет

Поволжский кооперативный институт (филиал)

Российский университет кооперации

Россия, г. Энгельс

ассистент

Балашовский институт (филиал)

Саратовский Государственный Университет им. Н.Г.

Чернышевского

Россия, г. Балашов

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
РОССИЙСКИХ БАНКОВ**

Авторы ряда серьезных научных исследований в современной научной литературе «модель» управления рисками Российских банков относят к числу наиболее часто употребляемых терминов, однако, как нам представляется, еще недостаточно исследованных. Считаем, что среди ученых и практиков пока отсутствует единое представление о ее содержании, которое должно определять основы построения модели управления рисками. Мы согласны с тем, что, несмотря на разнообразие альтернативных подходов авторы Ларионова И.В., Гладилин А.А., Панюков А.В. придерживаются позиций, что данное понятие не идеально. С этой целью мы обратились к понятию «модель», ее возможным разновидностям и особенностям с учетом специфики деятельности кредитных организаций. В философской трактовке И.Канта, В.Гегеля [1] под экономико-математической моделью управления рисками Российских банков понимается некоторый материальный или мысленно представляемый объект

или явление, замещающий оригинальный объект или явление, сохраняющий только некоторые важные его свойства, например, в процессе познания или конструирования. Модель достаточно активно применяется в экономике, начиная с XVIII века. Например, в «экономических таблицах» Кейнэ впервые была сделана попытка создать модель общественного воспроизводства в виде установления определенных балансовых пропорций между натуральными и стоимостными элементами общественного воспроизводства. Более широко они использовались в экономических исследованиях, начиная с середины XX в., когда возник ряд новых областей математики, что позволяло более широко применять экономико-математические модели управления рисками. Весьма важным моментом для выяснения содержания понятия «модель» [2] является уточнение соотношения – концептуальная модель и формализованная модель. Под концептуальной моделью понимают определенное множество понятий и связей между ними, являющихся смысловой структурой рассматриваемой предметной области, руководящей идеей систематического освещения. Начало наших исследований по теме: «Экономическая модель управления рисками Российских банков» связано с научной работой И.В. Ларионовой. Ларионова И.В. [3] полагает, что концептуальная модель позволяет получить ответ на вопрос «что делать?», а формализованная модель, соответственно – «как делать?» Это – представленная с помощью некоторого формального инструментария (расчетов, выработки критериев для показателей, установления пропорций) концептуальная модель. На наш взгляд, в экономике под моделью управления рисками Российских банков следует понимать некую конструкцию теоретических рассуждений, раскрывающих стандарт функционирования объекта или процесса, иногда его схему с учетом присущих ему, наиболее важных свойств. Данная модель управления рисками Российских банков, предлагаемая Ларионовой И.В., представляет теоретическую основу создания конкретной финансовой модели банков России. Одновременно следует отметить, что в научных исследованиях Ларионовой И.В. на практике различают несколько типов моделей. Среди них выделяют: модели экономического роста, макроэкономические, микроэкономические, динамические, открытые, имитационные, неравновесные, вероятностные и некоторые другие. Анализируя, представленные результаты наших исследований уровня экономической и финансовой модели особое внимание необходимо обратить на классификацию моделей. Возникает вопрос, что же следует понимать под моделью банка и какие черты, приведенных выше классификаций она в себе сочетает? На наш взгляд, в наиболее общем виде модель управления рисками банков России это некая теоретическая конструкция, базирующаяся на стандартах его деятельности, присущих объекту наиболее важных свойствах, взаимосвязанных и взаимодействии с внешней средой на

основе выдвинутой гипотезы о развитии. По оценке Гладилина А.А. [4] Стабильная внешняя среда и среда ближайшего окружения банков России могут стать источником нарушения внутренних пропорций, прочности конструкции его модели управления рисками Российских банков. Схожие определения приводят и другие авторы. В данном случае сохраняет свою актуальность замечание автора А.В. Панюкова, [5] который считает возможной причиной возникновения дисбаланса, нарушения равновесия способна стать ошибочная гипотеза построения модели управления рисками в широком ее понимании и финансовой модели, в частности. На уровне отдельных кредитных организаций высокий уровень деловой активности способствовал развитию высокорискованных операций, которые требовали дополнительных инвестиций в капитал. Одновременно модель оценки рисков, предложенная Базелем II (Базельский комитет по банковскому надзору. 2004г), носит проциклический характер, стимулирует банки России к проведению высокорискованных операций, снижает их мотивацию к анализу рисков. При оценке достаточности капитала взвешенный коэффициент опирался на экономическую модель с очень высоким уровнем левереджа. У менеджеров банков сформировались неоправданная уверенность в том, что каждый класс активов надлежащим образом оценен, и поэтому возможен отказ от глубокого анализа портфельного риска. Практическим последствием таких ожиданий и регулирования явилось снижение финансовой устойчивости банковского сектора и отдельных банков. Однако, на сегодняшний момент как считает Ларионова И.В. остается не до конца исследованным вопрос о влиянии кредита, посредством которого создается возможность вовлечения в экономический оборот дополнительных ресурсов, на экономические циклы и равновесие модели. События последних лет подчеркивают актуальность проблем, связанных с формированием финансовой модели управления банка. Фундаментальное значение для формирования модели управления рисками имеют присущие моделируемому объекту такие свойства, как ограниченность в каждый момент времени ресурсов, набор инструментов и способов проектирования продуктов из имеющихся ресурсов, нестабильность рыночной конъюнктуры, а также многовариантность траекторий развития. Колебание ликвидности привлеченных и размещенных средств, постоянное изменение цен на продукты и услуги может нарушать равновесие в денежных потоках, приводить к возникновению убытков. В случае если менеджмент в текущем режиме не способен поддерживать сбалансированность модели управления рисками, возможно банкротство. Чем не руководствовались авторы научных исследований, по нашему мнению, именно теоретическая модель управления рисками банков России должна подкрепляться структурной и финансовой моделью. Особо следует подчеркнуть особенности вербальной модели. Выделив, что вербальная модель не является чем-то застывшим, Ларионова

И.В. считает, что она развивается и одно из условий успешного развития – это соблюдение стандартов деятельности, сохранение и поддержание баланса интересов и пропорций. Траектория развития модели управления рисками Российских банков задается выдвигаемой гипотезой. Во всех случаях исследователи находят предпосылки для исследования моделей. В нашем понимании, понятие финансовая модель имеет более широкий смысл и порой выходит за рамки экономической теории. Считаем, что авторские исследования понятия финансовой модели во многом схожи. С нашей точки зрения, следует заметить, что модель управления рисками банков России одновременно сочетает в себе черты различных типов моделей. Прежде всего, это теоретическая микроэкономическая модель. Безусловно, это динамическая модель, имеющая черты равновесной и неравновесной, а также вероятностных моделей и, конечно, открытая модель.

Использованные источники:

1. Лопатников Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003.
2. Большая Советская энциклопедия/ Гл. ред. А.М. Прохоров. С 56 2-е изд.- М.: Сов. Энциклопедия, 1983.- 1600с
3. Ларионова И.В. // «Банковские Услуги» №3, 2010г. Изд. ООО «Фининформсервис НИКА»
4. Гладилин А.А. Автореферат «Управление качеством кредитного портфеля и кредитными рисками в Коммерческих банках», М., 2007г.
5. Панюков А.В. «Подходы к оценке кредитных рисков корпоративного клиента в условиях кризиса и неопределенности». – Вестник (Пермский Научный журнал Университета 2010г., выпуск 1(4))

Беспалова И.В.

аспирант

кафедра Финансы и бухгалтерский учет

Поволжский кооперативный институт (филиал)

Российский университет кооперации

Россия, г. Энгельс

ассистент

Балашовский институт (филиал)

Саратовский Государственный Университет им. Н.Г.

Чернышевского

Россия, г. Балашов

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

В настоящее время при рассмотрении вопроса управления рисками Российских банков приводится понятие метода управления рисками. Каждому методу соответствует конкретизированные, детальные приемы –

инструменты управления рисками. Под инструментами управления рисками понимается набор способов и приемов, используемых банком, которые могут снизить подверженность кредитному риску, уменьшить его концентрацию и уровень потерь [1]. Традиционно Российские банки большое внимание уделяют конкретным инструментам хеджирования рисков, методам расчета лимитов и контроля над ними, новым подходам и надзору со стороны центрального банка, разработке систем внутреннего контроля. Реже рассматриваются такие проблемы, как организация управления кредитным риском во взаимосвязи с управлением персоналом. Именно эта сфера отношений является объектом регулирования, которое осуществляется посредством методов управления и предупреждения банковских рисков. К первой группе методов управления рисками Российских банков относятся: предупреждение рисков - создание структурных подразделений банка, регулирующих уровень кредитного риска, и грамотное распределение обязанностей между ними, отбор и оценка кредитных специалистов, их развитие, создание грамотной кредитной политики, изучение потенциального заемщика, поиски новых сфер предложения кредитных продуктов. Одним из инструментов, относящихся к группе предупреждения риска, является организационная структура банка по управлению рисками, система критериев для отбора квалифицированного персонала, повышение квалификации сотрудников, кредитная политика, предварительные параметры для отбора заемщиков, данные кредитных бюро, совершенствование кредитных продуктов.

Ко второй группе методов управления рисками относятся: оценка и измерение рисков - оценка и мониторинг кредитоспособности заемщика (контрагента), оценка и мониторинг качества кредитного портфеля, оценка качества обеспечения. Инструментами относящимися к этой группе оценки и измерения рисков является система финансового анализа заемщика (контрагента), система показателей кредитного портфеля, установление требования к обеспечению обязательств.

К третьей группе методов управления рисками Российских банков относятся: избежание рисков. Этот метод осуществляется в отказе от кредитования надежного клиента, в отказе от кредитования сомнительной сделки. Инструментами данной группы являются система финансового анализа заемщика, перечень сделок, определяемый банком и органами банковского надзора и регулирования. Снижением (минимизация) управления рисками является использование диверсификации кредитов по различным направлениям, резервирование средств, лимитирование, структурирование кредитов. Инструментами относящимися к группе минимизации рисков относятся диверсификация по видам кредитных продуктов по отраслям деятельности заемщиков, резерв на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, лимиты на

контрагентов, на виды продуктов, страновые лимиты, индивидуальные условия по конкретному договору кредитной сделки.

Не менее важным методом является передача рисков – перераспределение обязанностей возмещение кредитных потерь на страховую организацию, хеджирование на срочном рынке с помощью финансовых инструментов, синдицирование, сикьюризация, передача рисков коллекторским агентствам. Важными инструментами являются страхование риска с помощью страховой организации, кредитные деривативы.

К последней группе методов управления рисками Российских банков следует отнести удержание рисков – создание структурных подразделений по работе с проблемными кредитами. Инструментами, относящихся к группе удержание рисков, является работа подразделения с проблемными кредитами.

Рассмотренные методы, оказывающие воздействия на формирование банковского потенциала, не могут являться исчерпывающими, поскольку развитие государства и экономики в целом вносят изменения в специфику их воздействия на кредитный потенциал банка. Управление рисками Российских банков представляет собой сложный поступательный, системный процесс, требующий комплексного подхода. Российские банки должны максимально ориентироваться на использование методов. Методы должны носить объективный характер [2]. Эффективное применение методов основано на использовании соответствующих инструментов. Одним из них является леверидж [3]. В буквальном понимании леверидж означает действие небольшой силы (рычага), с помощью которой можно перемещать довольно тяжелые предметы. В приложении к экономике он трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению ряда результативных показателей. Леверидж в приложении к банковской сфере Российских банков трактуется как определенный фактор, небольшое изменение которого может привести существенному изменению результирующих показателей. В банковском менеджменте различают следующие виды левериджа:

- банковский;
- производственный (операционный);
- производственно - финансовый.

К шкале количественных и качественных оценок следует отнести метод коэффициентного анализа: 1) ликвидность баланса (способность организации оплатить свои обязательства); 2) оборачиваемость запасов; 3) рентабельность; 4) платежеспособность организации. Метод опирается на следующие сравнения: структурные сравнения различных частей самой организации между собой; с собственным прошлым (тенденции во времени); с прогнозами на будущее; с аналогами (подобными по специализации и

размерами организациями); со средними показателями сопоставимой группы предприятий; одних параметров организации с другими; со среднеотраслевыми показателями внутри одной и той же отрасли и с другими отраслями; с лучшей десяткой из отрасли; с общеэкономическими показателями; с нормативами и лимитами собственного руководства и внешних организаций; с теоретическими схемами; с результатами моделирования; с эмпирическими критериями; со здравым смыслом и логикой.

Метод коэффициентного анализа может быть применен для ретроспективного анализа, доступа к информационным ресурсам. Метод экспертных оценок: Экспертные оценки – основанные на суждениях специалистов количественные или балльные оценки процессов или явлений, не поддающихся непосредственному измерению. Метод игнорирует проведение эксперимента или какую – либо статистическую обработку. Роль эксперта не только оценить возможность возникновения той или иной рискованной ситуации, но и присвоить весовой коэффициент этому явлению.

Динамический метод устойчивости и комплексной оценки рискованных ситуаций. Преимущество данного метода заключается в получении оценки рискованных ситуаций в одной цифре.

Сценарное планирование: Метод состоит в анализе ситуаций, которые могут возникнуть при реализации тех или иных возможных сценариев. Его обычно применяют без явного приписывания отдельным сценариям каких-либо весов и тем более вероятностей. Достоинство метода заключается в том, что он позволяет понять уязвимость и существующие возможности банка.

Анализ рассмотренных выше характеристик различных методов снижения рисков Российских банков позволяет сделать вывод о том, что любой метод, направленный на снижение риска, как правило, имеет свою «цену». Комбинируя их друг с другом в самых различных сочетаниях, можно достичь также оптимальной соотносительности между уровнем достигнутого снижения риска и необходимыми для этого дополнительными затратами.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия.- Советская энциклопедия.- 1978г.
2. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. Наук, проф. Г.Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Магистр, 2011.
3. Лапатников Л.И. Экономико – математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. И доп. – М.: 2003.

*Бессилина К.А.
студент 2 курса
Князева В.М.
студент 2 курса
кафедра ГМУ
Шапошникова Р.Р.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются проблемы внедрения электронного документооборота, изучаются факторы, которые должны быть учтены на этапе планирования внедрения и представлены основные пути решения.

Ключевые слова: ЭСД, консерватизм сотрудников, фактор руководства, документооборот, сегмент рынка.

Проблема внедрения новых средств электронного документооборота, так же как и проблема их стандартизации бесспорно актуальна в нашей стране. Сегмент рынка документооборота на данный момент оценивается в 160 тыс. долларов, на рынке присутствуют около 50 компаний и постоянно появляются новые. Каждая компания занимается решением проблемы внедрения СЭД и все вместе пытаются прийти к консенсусу по поводу стандартизации СЭД.[1]

Система электронного документооборота это организация хранения электронных документов, а также работы с ними (в частности, их поиска как по атрибутам, так и по содержанию). В СЭД должны автоматически отслеживаться изменения в документах, сроки исполнения документов, движение документов, а также контролироваться все их версии и подверсии.

Система электронного документооборота можно классифицировать следующим образом:

1. консерватизм сотрудников - особенность заключается в том, что СЭД либо должна быть внедрена повсеместно, на всех рабочих местах, связанных с созданием, редактированием и хранением информации, либо эффективность от ее использования будет минимальной. Такая постановка вопроса сразу выявляет одну из основных проблем внедрения: в любой организации найдутся люди, стремящиеся избежать чего-либо нового. Нежеланием обучаться и переобучаться приводит к консерватизму сотрудников. Эта проблема может завести в тупик весь процесс внедрения.

2. Фактор руководства - Отсутствие воли руководителей организации может привести к последствиям разного уровня тяжести.

Обычно при этом система оказывается внедренной только в некоторых подразделениях, либо только на некоторых уровнях, либо только для некоторого класса бизнес-процессов. В худшем случае она не будет внедрена вовсе. Одной из подспудных причин двойственного отношения к внедрению СЭД руководителя организации и руководителей разных уровней в иерархии является боязнь прозрачности собственной деятельности как для руководства, так и для подчиненных, которая возникает после внедрения системы электронного документооборота. [2]

Далее необходимо перечислить факторы, которые должны быть учтены на этапе планирования внедрения к ним можно отнести:

Структурная чехарда .

Одним из сложных для преодоления факторов являются постоянные структурные изменения в организации и, как следствие, слабая формализация бизнес-процессов. Внедренная система электронного документооборота способна существенно упростить реализацию этих структурных изменений. Наличие СЭД позволяет избежать сложностей, возникающих при передаче массивов информации на бумаге из одного подразделения в другое, потери знаний, неизбежно сопровождающей любые структурные и кадровые перестановки. Однако сказанное не значит, что внедрение системы электронного документооборота в таких случаях невозможно вообще. Просто необходимо внедрять только те компоненты СЭД, которые адекватны данному состоянию организации.

Отсутствие документооборота.

При отсутствии документооборота в первую очередь нужно обратить внимание на необходимости кого-либо переучивать. Кроме того, есть объективные предпосылки к тому, чтобы убедить руководство внедрять систему документооборота. Серьезная проблема заключается в том, что если большая организация не имеет вообще никакого формализованного документооборота, то в ней постоянно возникает множество проблем, и руководство не всегда понимает, что их источником является именно отсутствие формализованной схемы ведения дел. В результате на руководителей постоянно валится ворох проблем и им не до «каких-то там систем документооборота». Для избежания данной проблемы необходимо запустить пилотный проект. Для этого нужно проанализировать деятельность организации и выявить проблемные участки, которые более всего страдают от отсутствия формализации в ведении дел. Затем, когда пилотный проект успешно внедрен и вы имеете поддержку руководителей подразделений, проблемы которых решены, можно настаивать на проведении совещания по этому вопросу. [3]

Основными способами решения проблем в системе электронного документооборота могут быть более постепенный переход на данную

систему. Сначала необходимо внедрить только электронную почту. Модель работы электронной почты достаточно понятна. Затем можно построить несложную интернет-систему и постепенно приучать сотрудников организации искать необходимые им справочные материалы.

На этапе подготовительной работы можно попытаться найти сторонников-энтузиастов, которые будут помогать «отстающим» осваивать новую безбумажную технологию работы. Это должны быть дружелюбные люди, мотивированные не стремлением показать свое превосходство над окружающими, а, наоборот, желанием помочь другим легче освоить то, что сами они уже знают.

Необходимо учесть, что существующее законодательство уже позволяет быстро внедрять ЭЦП, а соответственно и электронные документы внутри организаций, а также реально переходить ко все более широкому использованию этого метода при обмене документами между организациями.

Бумажные документы из внешнего мира должны попадать во внутреннюю систему электронного документооборота, для чего в СЭД необходимо получать их электронные образы. Понятно, что для этого вам надо предусмотреть использование сканеров. [4]

Роль систем автоматизации бумажного делопроизводства и документооборота в условиях консервативного стиля работы с документами, который обусловлен особенностями российского законодательства, требующего четкого документального подтверждения всех шагов в любых областях деятельности организации, бесспорно, велика. Однако развитие ИКТ постепенно отодвигает бумажный документ на второй план, существенно повышая роль электронного документа. Полностью избавиться от бумаги не удастся, поскольку юридически значимой формой документа по-прежнему считается бумажная. Но процент таких документов в общем объеме относительно невелик, а перевод их в электронную форму как минимум многократно ускорит их поиск и повысит доступность в тех случаях, когда электронной копии для работы достаточно.

Для внедрения электронного документооборота в организации потребуются дополнительные затраты материально-технического обеспечения, а также возникнет необходимость защиты электронной информации. Для решения этих проблем на наш взгляд необходимо улучшение системы защиты информации.

Использованные источники:

1. Баласанян, В.Э. От традиционного делопроизводства к электронному документообороту/ В.Э. Баласанян // Справочник секретаря и офис-менеджера. -104 с.

2. ЭОС – автоматизация делопроизводства и электронный документооборот [Электронный ресурс]: сайт компании Электронные Офисные Системы. URL: <http://www.eos.ru/>.
3. Основные понятия электронного документооборота. URL: <http://www.wss-consulting.ru/workflow.php>.
4. Электронные системы документооборота. URL: <http://doc-system.ru/index.php>.

*Бикбулатов В. М.
Сibaгатуллина Л.Р.
научный руководитель, доцент
Башкирский Государственный Аграрный университет
Россия*

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

В условиях становления экономики России в рыночных условиях развитие потребительского кредитования приобретает все большее значение.

Большинство из нас, где-то 95 процентов населения планеты, страдает из-за денег, точнее из-за постоянной их нехватки. Отсюда не реализация себя, гибнут наши таланты, не сбываются наши мечты.

Деньги - это мерило жизни успешного человека. Чем больше у тебя денег, тем более успешным человеком тебя считают окружающие.

За деньги можно купить почти всё: здоровье, уважение, качественную комфортную жизнь. Если у тебя достаточно денег, ты поистине живешь полноценной жизнью, а не выживаешь, в постоянной агонии заработать хоть какую-то копейку. В связи с этим, так называемое "деньги на любые цели" приобретает значительный характер и поэтому тема кредитования, в особенности потребительского, играет немаловажную роль в нашей жизни.

А тем временем банки всеми силами стараются привлечь новых клиентов и не потерять уже имеющихся. Кроме этого значительное количество усилий банка уходит на преодоление проблем потребительского кредитования.

Наибольшую долю в общем объеме пакета кредитных услуг большинства российских банков по количеству обращений граждан выступает потребительское кредитование. Даже ипотека и целевые кредиты на покупку автомобиля не могут обойти потребительские кредиты по количеству договоров, которое, к слову, растёт опережающими темпами. Эксперты видят несколько причин кредитного ажиотажа.

Потребительское кредитование пользовалось, пользуется и будет пользоваться огромным спросом со стороны населения – благодаря его доступности. Процентные ставки по потребительским кредитам невысоки, поскольку средняя сумма такого займа тоже сравнительно скромна. Поэтому

улучшить своё финансовое здоровье за счёт кредитных средств может позволить себе практически каждый.

По прогнозам специалистов в 2014 году потребительское кредитование физических лиц всё же будет по-прежнему популярным. Сегодня именно этот сегмент розничного бизнеса является наиболее прибыльным, а для клиента — наиболее доступным. Учитывая тенденцию стабилизации стоимости кэш-кредитов — спрос на них будет увеличиваться.

Средний размер потребительского кредита к апрелю 2013 года составил 170 тысяч рублей, за год он увеличился на 15 процентов. А быстрее всего растут займы по кредитным картам [1].

Потребительские кредиты популярны благодаря отсутствию строгих рамок использования заёмных средств. В отличие от крупных целевых кредитов, заёмщик, взявший потребительский кредит, вправе самостоятельно решать на какие цели он потратит полученные от банка деньги. При этом кредитное учреждение не вправе вмешиваться в процесс расхода кредитных средств, регламентировать и контролировать направление их расхода. Это очень устраивает заёмщиков и не обременяет банкиров.

На сегодняшний день ведется активная работа по совершенствованию соответствующей законодательной базы и созданию бюро кредитных историй, что также призвано уменьшить риски кредитования населения. Проанализируем сегмент потребительского кредитования в нескольких крупнейших банках нашей страны по рыночной капитализации. Согласно статистике представленной на сайте "Банки.ру" первую пятерку крупнейших банков составляют такие банки как :

1. Сбербанк
2. ВТБ
3. Газпромбанк
4. ВТБ24
5. Банк Москвы [2].

Проведем анализ условий получения потребительского кредита в каждом из этих банков.

Таблица 1. Потребительское кредитование в банках России

Банк		ВТБ [3]		
	Программы кредитования	Условия получения кредита по программе "Наличными"	Условия получения кредита по программе "Образовательный"	Условия получения кредита по программе "Рефинансирование"
Условия кредитования	% ставки	20%	13,00%	от 19%
	Сумма кредита	1000000	36000000	1000000
	Срок кредитования	до 7 лет	до 5 лет	до 5 лет
	Прочее	-	-	-
Банк		ГазпромБанк [4]		
	Программы кредитования	Кредит на потребительские цели под залог акций ОАО "Газпром"	Программа потребительского кредитования «Образовательный кредит»	Программа «Потребительский кредит для военнослужащих, включенных в список накопительной ипотечной системы (НИС) жилищного обеспечения военнослужащих»
Условия кредитования	% ставки	от 14% до 15 %	от 12% до 12,5%	от 13% до 13,5%
	Сумма кредита	150000000	от 90000 до 3000000	от 90000 до 500000
	Срок кредитования	до 2 лет	до 6,5 лет	до 3 лет
	Прочее	-	-	-
Банк		ВТБ24 [5]		
	Программы кредитования	Условия получения кредита по программе "Наличными"	Условия получения кредита по программе "Образовательный"	Условия получения кредита по программе "Рефинансирование"
Условия кредитования	% ставки	20%	13,00%	от 19%
	Сумма кредита	1000000	36000000	1000000
	Срок кредитования	до 7 лет	до 5 лет	до 5 лет
	Прочее	-	-	-
Банк		Банк Москвы [6]		

	Программы кредитования	Условия получения кредита по программе "Кредит наличными"	Условия получения кредита по программе "Мое дело"	Условия получения кредита по программе "БЫСТРОкредит"	
Условия кредитования	% ставки	19%	26,00%	23,50%	
	Сумма кредита	3000000	1000000	50000	
	Срок кредитования	до 5 лет	-	-	
	Прочее	-	Без залога и поручительства	Без справки о доходах	
Банк		Сбербанк [7]			
	Программы кредитования	Потребительский кредит без обеспечения	Потребительский кредит под поручительство физических лиц	Потребительский кредит под залог объектов недвижимости	Образовательный кредит
Условия кредитования	% ставки	17%	16,50%	от 13,5% до 14,5%	12%
	Сумма кредита	15000000	3000000	10000000	не более 90% стоимости обучения
	Срок кредитования	до 5 лет	до 5 лет	до 10 лет	до 11 лет
	Прочее	-	-	-	-

Анализируя вышеизложенные данные, можно сделать вывод, что каждый коммерческий банк имеет свою исключительную политику привлечения клиентов: где-то это % ставка, срок кредитования, сумма кредита, где-то иные условия предоставления кредита. Однако, рынок предоставления подобных услуг весьма велик, некоторые коммерческие банки готовы "предоставить" свои ресурсы еще на более выгодных условиях. Но не стоит забывать о надежности подобных организаций. В связи с последними событиями, которые происходят в банковском секторе, стоит внимательнее выбирать коммерческие банки для "сотрудничества". ЦБ в серьез начал интересоваться деятельностью "сомнительных" коммерческих организаций, занимающихся привлечением денежных ресурсов.

Использованные источники:

1. <http://www.rg.ru/2013/05/14/zaimi-site.html>
2. <http://www.banki.ru/>
3. <http://www.vtb24.ru/personal/loans/personal/cash/Pages/default.aspx?geo=moscow>
4. <http://www.gazprombank.ru/personal/credits/128279/>

5.

<http://www.vtb24.ru/personal/loans/personal/cash/Pages/default.aspx?geo=moscow>

6. <http://www.bm.ru/ru/personal/credits/>

7. <http://www.sberbank.ru/moscow/ru/person/credits/money/>

Бирюков С.Г.

магистр 2 курса

Бусалова С.Г., кандидат экономических наук

доцент

кафедра финансов и кредита

экономический факультет

ФГБОУ ВПО

«Мордовский государственный университет

имени Н.П.Огарева»

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск

**РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ
ВНЕДРЕНИЯ РАСЧЁТНЫХ (ДЕБЕТОВЫХ) БАНКОВСКИХ КАРТ
КАЗНАЧЕЙСТВА**

Summary

In this article process of introduction of cash cards of Federal Treasury is considered. The positive moments of use of cards are in detail stated. The special attention in it is paid to problems with which the Treasury should face transition to this system of calculation.

Аннотация

В данной статье рассматривается процесс внедрения банковских карт Федерального Казначейства. Подробно изложены положительные моменты использования карт. Особое внимание в ней уделяется проблемам с которыми приходится сталкиваться Казначейству с переходом к данной системе расчета.

**КАЗНАЧЕЙСТВО, СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
БАНКОВСКИЕ КАРТЫ, СЧЕТА, КЛИЕНТ.**

Одним из приоритетных направлений деятельности Федерального казначейства является совершенствование системы бюджетных платежей. В том числе путем решения задачи по минимизации наличного денежного обращения в секторе государственного управления.

Внедрение технологии использования расчетных банковских карт позволит органам Казначейства сделать большой шаг вперед на пути модернизации и оптимизации своей деятельности. Подобная новая технология по обеспечению наличными денежными средствами кроме

многочисленных удобств во взаимодействии органов казначейства, бюджетополучателей, банковских учреждений влечет за собой также значительную экономию бюджетных средств на содержание государственных (муниципальных) учреждений.

Действующий порядок обеспечения наличными денежными средствами получателей средств бюджетов установлен приказом Минфина России от 3 сентября 2008 г. № 89н «Об утверждении Правил обеспечения наличными деньгами получателей средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации».

Операции по обеспечению выдачи наличных денежных средств получателям средств бюджета и операции по вносу наличных денежных средств учитываются на счетах № 40116 «Средства для выплаты наличных денег бюджетополучателям», открытых органам Федерального казначейства в подразделениях расчетной сети банка России или в кредитных учреждениях.

Процесс выдачи наличных денежных средств с использованием денежных чеков характеризуется трудоемкостью операций по заполнению денежных чеков. Также существует проблема возврата денежного чека при визуальном контроле в учреждении банка по различным причинам, что приводит к повторной процедуре оформления и подписания денежных чеков.

Технология получения наличных денежных средств с использованием денежных чеков имеет следующие недостатки:

- необходимость оформления денежного чека на бумажном носителе;
- необходимость для получателей бюджетных средств присутствовать в Казначействе для оформления денежного чека;
- возможность получения наличных денежных средств только в единственном РКЦ (кредитном учреждении), в котором открыт счет № 40116 по месту территориального функционирования органов Казначейства;
- ограничение времени получения наличных денежных средств рабочими днями и временем в течение рабочего дня.

Таким образом назрела необходимость внедрения дебетовых пластиковых карт для получателей бюджетных средств, которые смогли бы заменить чековые книжки.

В связи с этим был принят приказ Министерства финансов РФ от 4 июня 2009 г. № 49н «Об утверждении Порядка проведения эксперимента по обеспечению Федеральным казначейством получателей средств федерального бюджета наличными денежными средствами с использованием расчетных (дебетовых) банковских карт».

Управление федерального казначейства по Республике Мордовия также начало процесс внедрения дебетовых пластиковых карт, однако этот процесс оказался затянутым.

С целью выявления банка, готового к оказанию услуг по открытию и ведению банковских счетов УФК по Республике Мордовия был проведён открытый аукцион. Победителем данного аукциона стал Сбербанк, который совместно с территориальным органом Казначейства разработал программу для работы по учёту наличных средств и пластиковых карт, но программа потребовала доработки.

В частности, разработанная программа не до конца совместима с ППО АС ФК, что затрудняет работу органов Казначейства.

Кроме того, другой объективной причиной тому является проблема с четырёхдневной задержкой банком средств при зачислении на карту клиента. Задержка денег на такой срок не приемлема ни для работы Казначейства, ни для клиентов.

Стоит также отметить, что не все клиенты смогут позволить себе переход к работе с дебетовыми пластиковыми картами. География республики такова, что бюджетополучатели находятся даже в самых маленьких сельских поселениях и в силу отсутствия у них банкоматов или отделений Сбербанка их перевод на пластиковые карты невозможен.

В целях решения проблем, с которыми столкнулось УФК по Республике Мордовия при внедрении данного проекта, следует использовать схему, поэтапное проведение которой, позволит внедрить механизм использования дебетовых пластиковых карт.

Первый этап предполагает проведение электронного аукциона среди банков региона на право заключения контракта по открытию и ведению специально открытых счетов № 40116.

Следующим шагом становится подготовка соответствующей документации. Для получения банковской карты клиент представляет в орган Федерального казначейства заявление на получение карт по форме, установленной Правилами.

В заполняемом заявлении указывается необходимое количество карт, должность, Ф.И.О. держателя карты, паспортные данные и его подпись. Заявление заверяется подписями руководителя и главного бухгалтера клиента. Банк в свою очередь также готовит пакет документов: правила выпуска и использования банковских карт, которые устанавливают порядок взаимодействия между банком и клиентом. Данные правила разрабатываются с учётом специфики деятельности и обслуживания клиентов в своём регионе. Кроме того, банк запрашивает дополнительные сведения о держателе банковской карты, поскольку все карты именные и выдаются конкретному лицу.

На данном заявлении органом Казначейства делается отметка о согласии на получение банковских карт клиентом, после чего оно направляется в учреждение банка по месту открытия соответствующего счета № 40116. На основании Заявления на получение карт учреждение банка обеспечивает изготовление банковских карт в соответствии с условиями договора банковского счета между Казначейством и учреждением банка.

Далее, в день доставки изготовленных банковских карт и конвертов, содержащих пин-коды к ним, учреждение банка в соответствии с условиями договора уведомляет территориальный орган Федерального казначейства о готовности выдать банковские карты.

Уполномоченный на получение банковских карт работник казначейства получает в учреждении банка изготовленные банковские карты, и передает клиенту вместе с пин-кодом.

Количество банковских карт, выпускаемых учреждением банка, определяется клиентом самостоятельно исходя из количества лиц, уполномоченных на получение наличных денег, периодичности проведения операций и других факторов.

Завершающим этапом становится непосредственная эксплуатация пластиковой карты, которая позволяет, как получать, так и вносить наличные на пластиковую карту.

Для получения наличности клиент представляет заявку на получение наличных денежных средств, в рамках системы электронного документооборота, и затем происходит перечисление средств на карту.

На рисунке 1. отражен процесс взаимодействия участников бюджетного процесса при использовании банковских карт.



Рисунок 1 – Взаимодействие участников бюджетного процесса при использовании банковских карт Федерального казначейства

Клиент осуществляет операции по получению наличных денег с использованием банковской карты через банкомат или пункт выдачи наличных денежных средств (далее – ПВН) учреждения банка, выдавшего банковскую карту.

Технология внесения наличных денежных средств с использованием банковской карты также предполагает прохождение следующих этапов:

1. Работник клиента, уполномоченный на получение банковских карт, вносит наличные деньги через банкомат или ПВН учреждения банка, выдавшего банковские карты, в соответствии с условиями Договора без взимания комиссии за внесение наличных денежных средств.

2. Не позднее следующего рабочего дня после внесения средств, клиент представляет в органы Федерального казначейства расшифровку сумм неиспользованных (внесенных через банкомат или пункт выдачи наличных денежных средств) средств по форме, утвержденной Правилами (далее – расшифровка неиспользованных средств).

При осуществлении казначейством завершения операций в текущем финансовом году расшифровка неиспользованных средств представляется клиентом не позднее, чем за два рабочих дня до окончания текущего финансового года.

В случае внесения наличных средств в последний рабочий день финансового года, расшифровка неиспользованных средств представляется клиентом в первой половине дня.

В случае полного или частичного неиспользования клиентом перечисленных на банковские карты средств в течение 20 календарных дней со дня перечисления, не считая дня перечисления, клиент представляет в орган Федерального казначейства, расшифровку неиспользованных средств для возврата не востребовавшей суммы со счета № 40116 на соответствующие счета, в соответствии с ранее представленной заявкой на получение наличных денежных средств, перечисляемых на карту.

3. Орган казначейства на основании полученной расшифровки оформляет платежное поручение на перечисление не востребовавшей суммы (суммы внесенных наличных денежных средств) с соответствующего счета № 40116 на соответствующий счет казначейства и передает в учреждение банка.

На рисунке 2 отражено схема внесения клиентами территориального органа Федерального казначейства наличных средств на банковскую карту..

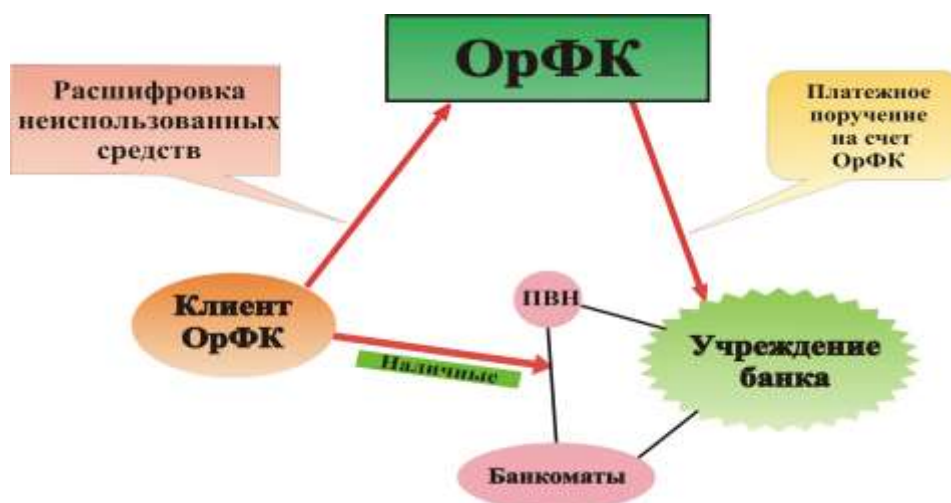


Рисунок 2 – Схема внесения клиентами наличных средств на пластиковую карту

Немаловажным фактором является возможность сокращения расходов бюджетополучателей при использовании расчётных банковских карт.

Как уже упоминалось, чековая книжка требовала регулярного прибытия бюджетополучателя в органы Казначейства, что вело за собой определённые транспортные расходы. Кроме того, работа с наличными деньгами инкассации, а также охраны при их перевозке.

Таким образом, экономия от внедрения расчётных (дебетовых) банковских карт будет рассчитываться по следующей формуле:

$$\mathcal{E} = Tr + I \quad (1)$$

где \mathcal{E} – экономия от внедрения расчётных (дебетовых) банковских карт;

Tr – транспортные расходы бюджетополучателя при использовании чековой книжки (расходы на дорогу до органов Казначейства);

I – расходы по инкассированию наличных денег бюджетополучателем.

Также внедрение банковских карт Федерального казначейства создает возможность по оптимизации организационной структуры отделов Федерального казначейства городов и районов, так как исключается бумажный документооборот органов Федерального Казначейства с учреждениями банков и бюджетополучателями и, таким образом, отсутствует необходимость в территориальной приближенности Органа Федерального Казначейства к данным участникам бюджетного процесса.

Следует отметить, что основное сокращение расходов при внедрении банковских карт Федерального казначейства происходит за счет организации

удаленного взаимодействия органа Федерального казначейства с получателями средств федерального бюджета, органа Федерального казначейства с учреждениями банков, и, соответственно, снижения транспортных расходов бюджетополучателей федерального бюджета, в том числе, в связи с возможностью получения и внесения наличных денежных средств в разветвленной сети уполномоченных банковских учреждений и их банкоматах.

Следовательно, во многих субъектах Российской Федерации, с учетом географического расположения, климатических особенностей и территориальной организации снижение данных расходов будет достаточно значительной, в связи с большей удаленностью участников бюджетного процесса друг от друга.

Таким образом, дебетовая банковская карта имеет ряд преимуществ перед чековой книжкой. Например, карта выдаётся клиенту на срок свыше года, а чековая книжка имела ограниченное количество листов, что требовала от клиента её регулярного повторного оформления.

Для получения наличности или её вноса на карту клиент может воспользоваться любым банкоматом или подразделением банка, где есть пункт выдачи наличных средств. Чековая книжка требовала личного присутствия клиента в Казначействе, что затрудняло работу каждого. Учитывая природные особенности некоторых краёв и республик России, дорога до Казначейства у клиентов удалённых от него, обходится крайне дорого.

Кроме того, получить наличность или внести её на карту клиент сможет в любой день и в любое время суток (используя круглосуточные банкоматы). Чековая книжка ограничивала время получения денег по чеку в банке.

Суммы, указанные клиентом в заявке могут сниматься не целиком, а частям по мере необходимости, но в период не более 20 дней с момента перечисления средств на карту.

Однако внедрение дебетовых пластиковых карт несёт в себе и ряд проблем, решение которых пока не найдено.

Существенным недостатком использования пластиковых карт является тот факт, что дебетовые пластиковые карты не применяются в безналичных расчётах. Оплата всех хозяйственных операций клиента безналичным способом с помощью карты существенно сократила бы оборот наличности и позволила бы Казначейству и его клиентам перейти на принципиально новый уровень в своём развитии.

При прохождении вышеуказанных этапов, Казначейство и бюджетополучатели могут столкнуться с проблем списания средств. Сумма, которую клиент снимает по банковской карте через банкомат либо через ПВН, отражается в выписке банка по счету № 40116 как

«Неклассифицированное» списание. Это означает, что на данное списание в ППО «АСФК» нет документа, с которым оно могло бы связываться. С чеком это происходит так: сумма, снятая по чеку, связывается с заявкой на получение наличных денег в автоматическом режиме при подгрузке выписки банка в ППО «АСФК». Для решения этой проблемы приходится в ручном режиме создавать технический документ «Заявка на безакцептное списание». Заметим, что данный процесс связан со значительными затратами труда и времени, а постоянная концентрация внимания на монотонной работе может привести к многочисленным ошибкам, связанным с человеческим фактором.

Кроме того, выписка банка по счету № 40116, в которой отражается списание денежных средств с карты клиента, поступает из учреждения банка с задержкой на одни сутки, что может привести к возникновению нестандартных ситуаций, особенно в конце текущего финансового года, когда клиент получит остаток наличных денег с банковской карты в последний день данного финансового года, а операция по списанию отразится в выписке за первый рабочий день очередного финансового года.

Таким образом, органы Казначейства могут обнулить выписку по счету № 40116 и закрыть по указанному счету текущий финансовый год, что вызовет нарушение п. 6 Правил, утвержденных приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31.12.2010 г. № 199н, где указывается, что наличие неиспользованных остатков на счетах 40116 по состоянию на 01 января очередного финансового года не допускаются.

Это одна из основных проблем, с которой столкнулось УФК по Республике Мордовия при внедрении проекта дебетовых карт Казначейства.

На данном этапе УФК по Республике Мордовии и Сбербанк обсуждают этот вопрос.

Как уже отмечалось выше, неоспоримые преимущества дебетовых пластиковых карт в ближайшее время полностью вытеснят чековые книжки из работы Казначейства, однако не стоит забывать о тех проблемах, которые возникают при работе с картами. Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить программному обеспечению. Разработка универсального для банка и Казначейства программного продукта, позволившего обеим структурам работать в едином информационном пространстве, согласует работу органов и позволит ускорить процесс выдачи наличных средств. Кроме того, опыт других УФК, уже внедривших в свою систему дебетовые карты, поможет в создании универсальной, корректной и простой в использовании программы.

Таким образом, внедрение подобных технологий позволят органам Казначейства сделать большой шаг вперёд на пути своего реформирования. Внедрение новой технологии по обеспечению наличными денежными средствами кроме многочисленных удобств во взаимодействии органов

Федерального Казначейства, бюджетополучателей, банковских учреждений влечет за собой также значительную экономию бюджетных средств на содержание государственных (муниципальных) учреждений.

Использованные источники:

1. Субочева О. В., Суколин О. В. От денежного чека – к банковской карте / О. В. Субочев, О. В. Суколин // Бюджет. – 2012. – № 5. – С. 4–7.
2. Гуральников С. А. Банковские карты Федерального казначейства / С. А. Гуральников // Бюджет. – 2009. № 10. – С. 48 – 51.
3. <http://www.roskazna.ru> - Официальный сайт Федерального казначейства (Казначейства России).
4. О проведении эксперимента по обеспечению Федеральным Казначейством получателей средств федерального бюджета наличными Денежными средствами с использованием расчётных (дебетовых) банковских карт [Электронный ресурс]: приказ от 24 мая 2010 г. № 49н – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 N 145-ФЗ (действующая редакция) – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».

*Богма К.А.
аспирант кафедры социологии
Российская Академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте РФ
Южно – Российский институт – филиал
Россия, г. Ростов-на-Дону*

**СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

Советская Россия была первой страной мира, провозгласившей в 1918 году право граждан на бесплатное получение медицинской помощи, которое затем стало одним из конституционных прав советских людей. В реальности система здравоохранения никогда не была полностью бесплатной для населения. Зарплата медицинских работников устанавливалась государством на уровне ниже работников промышленности, транспорта. Изначально советские руководители предполагали, что врачи смогут рассчитывать помимо официальной заработной платы на подношения со стороны пациентов. Первому министру здравоохранения Н.А.Семашко, создателю советской системы здравоохранения приписывают слова, что «врачам много платить не надо, так как народ их прокормит».

С началом экономических преобразований во всех регионах России происходил экономический спад и сокращение государственных расходов, в том числе и на здравоохранение. Это повлекло увеличение расходов

населения на медицинскую помощь, осуществляемых и в легальных, и в теневых формах. С последующим экономическим ростом и увеличением расходов государства на здравоохранение, практики теневой оплаты медицинской помощи не исчезли, хотя и имеют разную степень развитости в различных регионах страны.

Данные государственной статистики, как в России, так и в других странах, дают весьма неполную картину распространенности платежей населения за медицинскую помощь, фиксируя лишь общие объемы расходов населения на медицинские услуги и медикаменты, производимые в легальных формах. Выявление размеров и структуры теневых платежей, формальных и неформальных правил оплаты населением медицинской помощи требуют проведения специальных исследований [3].

Традиционно в условиях рынка потребитель не только покупает товар или услугу, но и одновременно получает информацию о фактических стандартах качества на этот товар или услугу. Однако в сфере медицинского обслуживания сегодня ситуация другая. Предоставляемая медицинская услуга характеризуется изменчивостью, т.е. непостоянством качества, которое сильно зависит от конкретного МУ и конкретного его сотрудника, оказывающего услугу. Чаще всего изменчивость качества связана с недостаточной квалификацией работника, отсутствием профессиональной конкуренции, со слабым уровнем подготовки и обучения, недостатком коммуникаций и информации, отсутствием регулярной поддержки со стороны менеджеров. Изменчивость медицинских услуг может быть связана и с неподходящими личными чертами характера медицинского работника, которые очень трудно выявить на стадии отбора персонала [4].

Другая важная причина изменчивости медицинских услуг — уникальность пациента, высокая степень индивидуальности услуги в соответствии с требованиями потребителя, невозможность унификации технологических операций. Кроме того, индивидуальный характер предоставления медицинских услуг порождает проблему управления поведением потребителей или, по крайней мере, учета поведенческих факторов при работе с пациентами.

Качественная медицинская помощь не должна оказывать отрицательный эффект в отношении здоровья пациента. Отсутствие эффекта или отрицательный эффект, даже после блестяще проведенных медицинских услуг не позволяет в большинстве случаев сделать вывод по качеству оказанной человеку медицинской помощи. Исключением являются те случаи, когда медицина является бессильной.

Доступность медицинской помощи, декларируемая в конституциях различных стран, регламентируется национальными нормативно-правовыми актами (НПА), определяющими порядок и объемы оказания бесплатной медицинской помощи, и обусловлена рядом объективных факторов:

сбалансированностью необходимых объемов медицинской помощи населению с возможностями государства, наличием и уровнем квалификации медицинских кадров, наличием на конкретных территориях необходимых медицинских технологий, возможностью свободного выбора пациентом лечащего врача и медицинской организации, имеющимися транспортными возможностями, обеспечивающими своевременное получение медицинской помощи, уровнем общественного образования по проблемам сохранения и укрепления здоровья, профилактики заболеваний [1].

Ограничение доступности и снижение качества медицинской помощи неминуемо приведет к негативным социально-политическим последствиям, потребует значительных дополнительных затрат на восстановление утраченного трудового потенциала российского общества.

Готовность общества повышать доступность медицинской помощи во многом зависит от экономического состояния страны. Но, ни одна страна не может расходовать на здоровье граждан более 15% ВВП, так как эти расходы негативно отразятся на ценах производимых товаров, которые могут потерять конкурентоспособность. Поэтому признание ограниченности ресурсов, используемых для оказания медицинской помощи, является фундаментальным для понимания возможностей медицины в обществе. Важно, чтобы рационализация при распределении средств в системе оказания медицинской помощи было эффективным, справедливым, профессиональным и гарантировало возможность получения качественной медицинской помощи [7].

Платные медицинские услуги и программы ДМС являются дополнительным каналом поступления средств в лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ).

Так считаем целесообразным обратиться к данным, предоставленным федеральной службой государственной статистики. Как наглядно показано, за последние 10 – 12 лет количество амбулаторно-поликлинических организаций государственной формы собственности стремительно сокращается, а негосударственной и частной форм собственности – стремительно растет, что говорит о прогрессивных темпах развития частной медицины и, как следствия, рынка оказания платных медицинских услуг.

	2000	2005	2010	2011	2012
<i>Государственной формы собственности</i>					
Число амбулаторно-поликлинических организаций (самостоятельных и входящих в состав других организаций)	19044	17172	12173	12270	12029
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций, тыс. посещений в смену	3444,8	3401,2	3420,7	3426,0	3445,9
<i>Негосударственной формы собственности</i>					
Число амбулаторно-поликлинических организаций (самостоятельных и входящих в состав других организаций)	1724	4043	3175	3357	3748
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций, тыс. посещений в смену	53,6	192,5	226,6	246,0	270,7
из них организации частной формы собственности					
Число амбулаторно-поликлинических организаций	2753	2950	3363
Мощность амбулаторно-поликлинических организаций, тыс. посещений в смену	138,2	160,6	189,1

Объем платных услуг населению в 2011 году составил 4,9 млн., что составляет 5% от стоимости всех услуг, а в 2005 году эта сумма была 2,2 млн. руб., что свидетельствует о том, что частный сектор набирает обороты в завоевании рынка медицинских услуг. Так же следует обратить внимание, что объём платных услуг в сфере здравоохранения на душу населения составил 33,9 тыс. руб, из них на медицинское обслуживание – 1 710,7 руб., на санаторно – оздоровительные – 423,4 руб.[8] .

Если говорить о структуре платной медицинской помощи, то сегодня доля государственных лечебных заведений в общем объеме платных услуг, предоставляемых населению, составляет 16 процентов, муниципальных - 84 процента. Предоставление платной медицинской помощи регулируется нормативно-правовыми актами РФ. А на ее качество оказывают влияние государственный контроль, механизмы гражданского общества и конкуренция.

Частный сектор на российском рынке представлен в основном узкоспециализированными медицинскими организациями, которые оказывают услуги, не входящие в гарантируемый государством пакет бесплатных услуг. В настоящее время намечается тенденция вторжения частной медицины на поле медицинских услуг общего профиля. В силу действующих высоких ценовых барьеров для вхождения частных медицинских организаций на среднеценовой сегмент рынка платных услуг, основой позиционирования страховых компаний являются достаточно оснащенные государственные и муниципальные ЛПУ. "Частники" не берут на себя риски приема пациентов с патологией, требующей неотложных вмешательств, поскольку диагностическая и лечебная база не позволяет большинству из них в экстренной ситуации поставить точный диагноз и оказать высококвалифицированную помощь. Не доступны частной медицине и сложная внутрисплетная, нейро- и кардиохирургия, так как круг пациентов, готовых платить за операции реальную цену, пока узок. Обеспечить плановый поток операций рынок не в состоянии. В современных условиях частным компаниям сложно содержать многопрофильные стационары, так как они экономически не выгодны.

За прошедшие несколько лет здравоохранение совершило переход от существовавшей в течение десятилетий государственной системы к более передовой, гибкой, отвечающей требованиям сегодняшнего дня системе социального страхования.

Следует учитывать, что реформирование отечественного здравоохранения во многом было вызвано необходимостью проведения эффективных мер по борьбе со снижением продолжительности жизни, с выраженным ухудшением здоровья населения, экологической обстановки.

Важными элементами проводимых преобразований является создание оптимального соотношения больничных и внебольничных, специализированных и общих видов медицинской помощи; децентрализация системы оказания медицинской помощи, создание моделей здравоохранения, отвечающих потребностям и уровню развития конкретных территорий

На сегодняшний день практически все учреждения здравоохранения в современной России оказывают населению платные медицинские услуги, которые приобретают все большую актуальность в современных экономических условиях и рыночной конъюнктуре. Данное обстоятельство

обусловлено особой социальной значимостью указанного сектора потребительского рынка и многообразием осуществляемых здесь видов деятельности.

В 2012 году территориальным органом Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития по Ростовской области был проведен ряд проверок лечебных учреждений, оказывающих платные медицинские услуги [2].

В ходе проводимой контролирующим органом работы были выявлены нарушения, которые можно разделить на группы. К первой из них относятся отсутствие информации о лицензии на медицинскую деятельность с указанием работ и услуг и органе ее выдавшем. При проверках было выявлено и то, что в ряде медицинских учреждений не обнародовался перечень медицинских услуг с указанием их стоимости, условия их предоставления. А все эти документы - обязательное условие работы медиков. Пациент, переступив порог медицинского учреждения, имеет право знать, разрешено ли государством этой поликлинике или больнице заниматься лечебной деятельностью, какие услуги относятся к платным, какова их стоимость, в каких случаях они предоставляются и не подменяются ли ими - бесплатные.

Ко второму блоку нарушений относится неправильное оформление договоров на оказание платных медицинских услуг. В частности, в договорах нет условий получения платных медицинских услуг, не указываются сроки их предоставления, не оговаривается порядок расчетов, права, обязанности и ответственность сторон.

И медики, и пациенты заинтересованы в том, чтобы платные услуги существовали. Вопрос в том, как организовать их таким образом, чтобы договора оформлялись, чеки выдавались и деньги не шли мимо кассы, а пациенты в случае некачественного обслуживания и претензий могли доказать, что они здесь были и за это платили. К сожалению, юридическая грамотность населения оставляет желать лучшего. Если бы население было бы более требовательным, то и порядок в сфере здравоохранения удалось бы навести быстрее.

В России рынок платной медицины активно стремится занять нишу на рынке услуг. Ежегодный прирост в 10% свидетельствует о том, что, несмотря на выделяемые денежные средства и проводимую работу по улучшению качества медицинских услуг, выбор населения, все же, все чаще падает на платные услуги.

Использованные источники:

1. Власов В.В. Доступность медицинской помощи и самосохранительная активность граждан// Проблемы стандартизации в здравоохранении. – 2009. – № 1.

2. Денисенко Е. Р. Последний бастион .Развитие рынка медицины общего профиля сдерживается предпочтениями государственного здравоохранения и теневым сектором // О страховании. - 2012. - № 6 (85).
3. Елькин И.О., Блохина С.И., Егоров В.М. Философия, этика и право в анестезиологии-реаниматологии — Екатеринбург, 2006.
4. Столяров С.А. Применение маркетинговых коммуникаций в управлении лечебно-профилактическим учреждением (на примере Алтайского краевого центра по профилактике и борьбе со СПИДом) Дис. канд. мед. наук — Новокузнецк, 2000.
5. Щепин О.П., Стародубов В.И., Линденбратен А.Л., Галанова Г.И. Методологические основы и механизмы обеспечения качества медицинской помощи. М.: Медицина., 2002.
6. Чеботарева О.А. // Актуальные проблемы экспериментальной и клинической медицины. Материалы 64-й науч.–практ. конф. студентов и молодых ученых ВолГМУ — Волгоград, 2006.
7. Шарабчиев Ю.Т. Доступность медицинской помощи в мире// Мед. новости. – 2004. – № 8.
8. Федеральная служба государственной статистики // URL: www.gks.ru.
9. Территориальный орган Федеральной службы статистики по Ростовской области. // URL:: www.rostov.gks.ru.
10. Министерство здравоохранения Ростовской области. // URL:: www.minzdrav.donland.ru.
11. Министерство экономического развития Ростовской области. // URL: www.mineconomikiro.ru.

*Боголюбова Е.А.
Рабцевич А.А.
студентка 1курса
ИНЭФБ БашГУ
Россия, г. Уфа*

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ, КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ УМСТВЕННОГО ТРУДА.

ТРЕБОВАНИЯ К ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ

Правильное использование рабочего времени, эффективность деятельности работников умственного труда во многом зависят от того, как правильно построено их деловое общение. Деловая переписка, телефонные разговоры, установка деловых контактов(деловая встреча), все это включает в себя деловое общение. Есть большая вероятность потери рабочего времени при неправильном владении техникой делового общения. Плохое владение техникой рабочего времени ведет за собой и другие проблемы: заметно увеличиваются затраты труда при возникновении и решении даже не сложных вопросов, проявляется чувство дискомфорта в психологическом

плане, чувствуются раздражения, обиды. Можно не сталкиваться с этими проблемами, но для этого необходимо выработать четкие правила, и использовать выработанные практикой способы делового общения.

Необходимо взять за правило, что во время личной деловой переписки, личное и служебное письмо должно быть кратким, четким и точным.

В служебной переписке должна быть информация, которая была бы изложена в доступной для получателя форме, не нужно включать лишние сведения, переписка должна быть четкой при этом очень убедительной и простой по форме. В соответствии с тоном письма, должна быть продумана и форма обращения к адресату. Если вы отвечаете на письмо адресата(письмо-ответ), следует придерживаться тому варианту обращения которому придерживается и отправитель.

Не стоит забывать, что для разных категорий работников принята различная, отличающаяся от других форма официального письменного обращения(к примеру, ученые используют при обращении друг к другу ученую степень.) Деловое письмо, как правило, имеет свою концовку в виде небольшого выражения с пожеланиями успехов, в виде выражения благодарности, либо призыва к продолжению дальнейшего общения и плодотворного сотрудничества.

Необходимо придерживаться сложившимся, устоявшимся стандартам в подписи письма, это характерно как для личной, так и для служебной переписки.

Культура общения, также присутствует при ведении деловых телефонных переговорах. Правильная культура ведения телефонных переговоров способствует сокращению нерациональных затрат рабочего времени. Стоит отметить, что не каждый вопрос можно решить во время телефонного разговора. Поэтому важно заранее подумать: какую форму лучше выбрать для данного конкретного делового общения.

Совершенствование деловых телефонных переговоров подразумевает: правильную, систематичную запись телефонных контактов с обязательным указанием всех известных данных абонента; обязательную подготовку к разговору по телефону, предмет разговора обязательно должен быть конкретным, не долгим (не более 4-5 минут), содержательным; правильный выбор времени для делового общения по телефону; использование правильной формы обращения.

Одним из важных элементов делового общения является правильная техника установления непосредственных деловых контактов. Результат будет зависеть от того, насколько правильно будут соблюдены правила ведения деловых разговоров.

Исходя из практики, мы можем выделить 2 основных вида деловых разговоров: информационный, где цель разговора - получение определенной

информации; дискуссионный, в котором каждый партнер отстаивает свою точку зрения.

Техника проведения делового разговора предполагает соблюдение определенных правил: конкретное и четкое определение предмета разговора (обсуждения); присутствие конкретной цели; разработку проекта рабочей недели; составление планов рабочего дня.

Планирование личным временем, по сути, является процесс составления плана труда на день. Необходимо планировать не только свои личные и профессиональные цели, но также и всю рабочую нагрузку. Необходимо это для того чтобы правильно расставить приоритеты: что нужно сделать в первую очередь, что можно делегировать другим, а что можно оставить на потом, или вовсе избежать

Планирование личной работы должно осуществляться по определенной последовательности: анализ свободного времени; оценка планируемой деятельности; сопоставление затрат свободного времени на планируемые работы; составление собственного перспективного плана; приоритетность их выполнения.

В настоящее время в помощь работникам умственного труда предоставляется разнообразие современной оргтехники: калькуляторы, диктофоны, аппаратура для чтения микрофильмов; компьютерная техника, ксероксы; канцелярия, принтеры, сканеры и др.

Правильное использование работниками современной оргтехники в трудовой деятельности заметно повышают эффективность труда, делая его более привлекательным, способствуют снижению утомляемости, а также вносят разнообразие в выполнение трудовых процессов.

*Боков С.И., кандидат экономических наук
директор*

*Мытищинский научно-исследовательский институт
радиоизмерительных приборов
Россия, г. Мытищи*

ВИДЫ КОНТРОЛЛИНГА, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ЗАДАЧИ

Аннотация. Актуальность рассматриваемой проблемы обусловлена недостаточной разработанностью научно-методической базы контроллинга, т.к. в настоящее время отсутствуют его общепризнанная концепция, единая терминология и классификация его видов. В статье предложена классификация основных видов контроллинга и их специфические особенности. С учетом данных особенностей определены важнейшие планово-экономические задачи, которые рекомендуется решать в системе контроллинга при ее создании на предприятии.

Ключевые слова: контроллинг, виды, классификация, задачи.

Классификация видов контроллинга является важной научной задачей, решение которой имеет большую практическую значимость. Существуют разные подходы к решению данной задачи, базирующиеся на различных классификационных признаках [1]. Анализ большого числа источников по рассматриваемой проблематике позволил выявить основные объекты контроллинга, а также наиболее распространенные его виды.

К основным объектам контроллинга можно отнести следующие: развитие и исследования; снабжение; логистику; производство; сбыт; инвестиции; финансы; персонал (кадры); качество; проекты (программы).

Глобализация, жесткая конкуренция в сфере инноваций и сокращение жизненного цикла высокотехнологичной продукции привели к тому, что в настоящее время для многих предприятий, создающих наукоемкую продукцию, эффективность в области исследований и разработок становится главным условием обеспечения конкурентоспособности и сохранения своих позиций на рынке. Процесс разработки и внедрения инноваций связан, как правило, с существенными затратами, в связи с чем возникает проблема эффективного распределения ресурсов и координации управления в данной сфере [2]. Для ее решения целесообразно использовать инструментарий *контроллинга исследований и разработок*, который ориентирован на координацию процессов генерации новых знаний. Основные задачи контроллинга развития и исследований приведены на рисунке 1 [3].



Рис. 1. Основные задачи контроллинга развития и исследований

Важную роль играет координация планирования и контроля, поскольку всегда существует риск, что конкуренты могут выпустить схожий продукт раньше, воспользовавшись преимуществом по времени, занять важный сегмент рынка. Также к задачам контроллинга в области исследований и разработок можно отнести поддержку планирования программ развития и исследований через разработку соответствующей методологии (в том числе, при помощи методов – портфолио-анализа и сетевого планирования). Задачи контроллинга развития и исследований в области информационного обеспечения включают и выработку системы показателей, ориентированных на исследовательские проекты и программы.

Среди видов контроллинга приоритетным является *контроллинг снабжения*, который предполагает сопоставление информации, получаемой в рамках анализа рынка ресурсов, с данными учета затрат. Контроллинг

снабжения предполагает координацию процессов обеспечения предприятия оборудованием и материальными запасами и представление необходимой информации менеджерам, решающим данные задачи. В качестве основных инструментов контроллинга снабжения выступают: планирование, прогнозирование потребностей в сырье и материалах, ABC-анализ, модели планирования заказов и складирования. Наиболее актуальной задачей в сфере снабжения предприятия можно считать задачу планирования заказов и складирования. Решение данной задачи представляется целесообразным на основании использования моделей, позволяющих определить оптимальный размер заказа с помощью информации о затратах на приобретение и затратах на складирование. Для получения информации о размере затрат в модели контроллер снабжения может использовать систему учета предприятия. При этом он может составить прогноз как на основании твердо установленных соотношений и целей, применив программно-ориентированный подход, так и базируясь на существующем на момент составления прогноза уровне потребления ресурсов, применив затратно-ориентированный подход. Основные задачи контроллинга снабжения приведены на рисунке 2 [4].

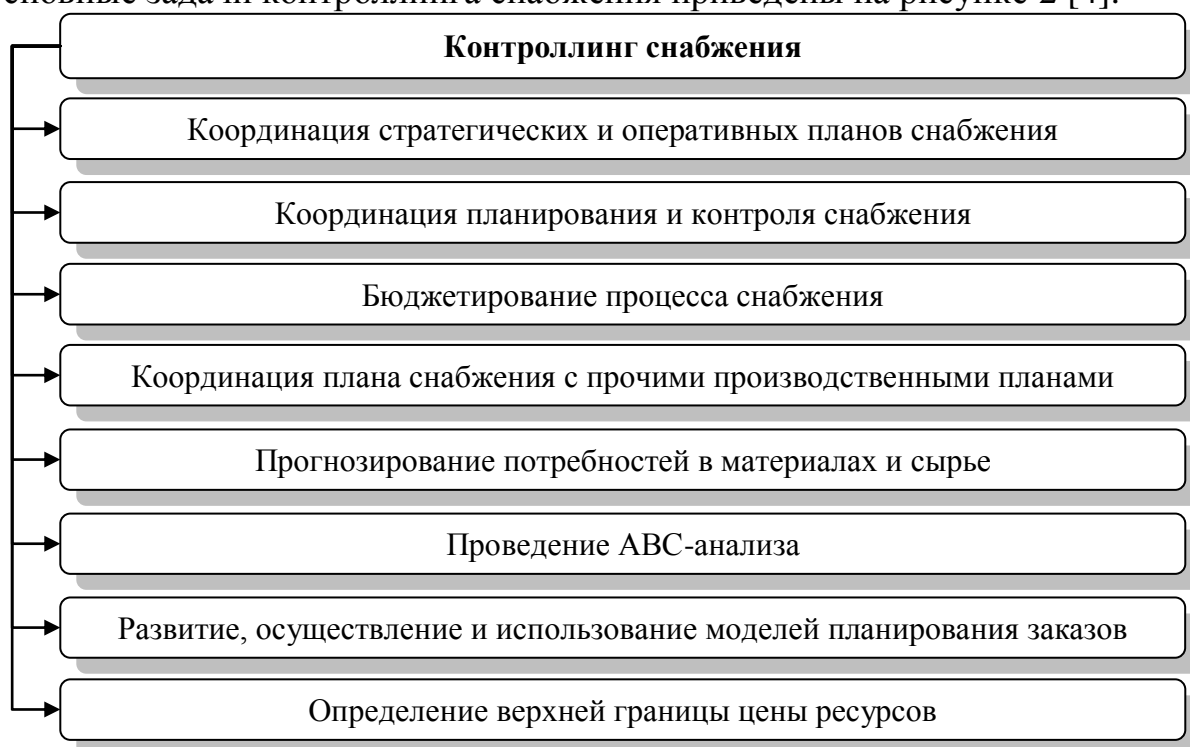


Рис. 2. Основные задачи контроллинга снабжения

Осуществление контроллинга создает предпосылки к принятию необходимых организационных и технических решений в области логистики. Кроме того, на данный процесс оказывает существенное влияние стиль руководства, а также выбор системы заработной платы и премирования. Важной задачей *контроллинга логистики* является минимизация затрат на складирование и транспортировку материальных

ресурсов, для чего система учета предприятия должна обеспечивать отражение информации о затратах на осуществление указанных процессов по центрам ответственности. Широкое распространение в данном направлении контроллинга получило бюджетирование.

Для крупных предприятий (интегрированных структур, холдингов и др.) значение данного вида контроллинга возрастает, поскольку он предоставляет инструменты для анализа спроса и предложения на рынке и координации действий их специалистов области логистики на основании результатов данного анализа. Ключевые задачи контроллинга логистики представлены на рисунке 3.

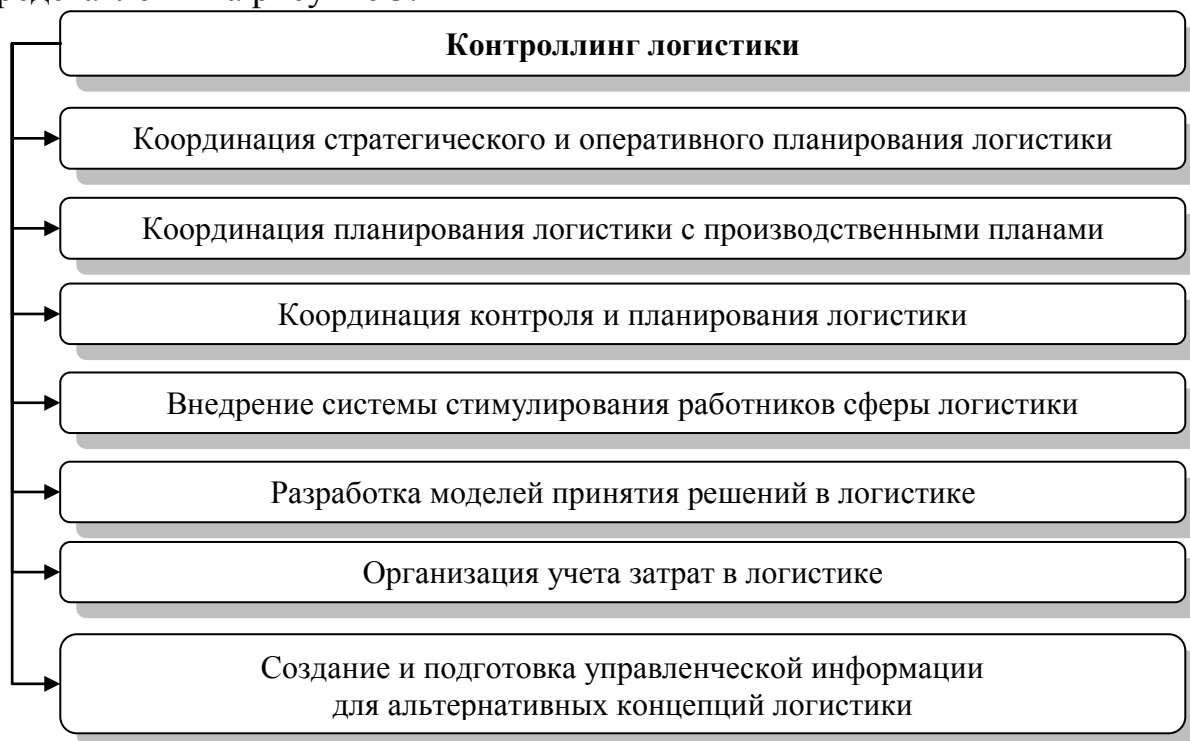


Рис. 3. Основные задачи контроллинга логистики

Контроллинг логистики в рамках координационной функции позволяет согласовать оперативное и стратегическое планирование логистики и осуществлять более эффективное управление потоками материалов, товаров и готовых продуктов, а также производить координирование с другими планами предприятия.

Внедрение на предприятии *контроллинга сбыта* позволяет координировать управленческие действия, нацеленные на реализацию продукции за счет представления менеджерам соответствующей информации для принятия решений, а также инструментария для ее оценки. Оптимизация реализации создаваемой продукции – одна из важнейших задач повышения эффективности управления предприятиями. Поэтому контроллинг сбыта в рыночных условиях играет важную роль в системе воспроизводства продукции.

Ключевые задачи контроллинга сбыта представлены на рисунке 4.



Рис. 4. Основные задачи контроллинга сбыта

Поскольку сфера производства относится к одному из наиболее важных направлений в деятельности предприятия, то для *производственного контроллинга* характерна согласовательная функция. Приоритетной задачей производственного контроллинга является обеспечение координации производства и других направлений деятельности предприятия. Контроллинг производства обеспечивает менеджеров необходимой информацией с целью повышения эффективности их деятельности. К сфере влияния производственного контроллинга также могут быть отнесены вопросы планирования и контроля производственного процесса. Контроллинг производства обеспечивает реализацию стратегических и оперативных производственных планов, так как с его помощью могут быть найдены отклонения, выявлены причины данных отклонений и разработаны соответствующие мероприятия, направленные на их корректировку. Повышение сложности, наукоемкости и инновационной составляющей в производимой продукции ставит перед данным видом контроллинга сложную задачу обеспечения скоординированности различных планов разработки и производства продукции, создаваемой предприятием (рисунок 5).



Рис. 5. Основные задачи контроллинга производства

Целью *контроллинга инвестиций* является согласование различных частей плана инвестирования, что особенно актуально в свете необходимости непрерывного отслеживания соотношения между объемами инвестиций в развитие производственных мощностей и степенью их использования. Также большое значение имеет подготовка прогнозов использования мощностей, координация различных инвестиционных проектов, оценка их эффективности, контроль выполнения инвестиционных проектов и другие задачи.

Ключевые задачи инвестиционного контроллинга представлены на рисунке 6.



Рис. 6. Основные задачи инвестиционного контроллинга

Приоритетом *финансового контроллинга* является согласование всего финансового плана предприятия и отдельных его частей со всеми остальными планами предприятия. Он предполагает обработку информации, получаемой в результате осуществления контрольных мероприятий, определение причин выявленных отклонений на основе их анализа и разработку мероприятий для их корректировки. Решение указанных задач требует осуществления систематического контроля планирования и реализации финансовых процессов, а также определения их воздействия на возможные показатели результатов научно-производственной деятельности наукоемких предприятий. Финансовый контроллинг призван обеспечить платежеспособность предприятия в длительной перспективе, для чего в рамках задач координирования финансового планирования и учета осуществляется контроль информационных потоков предприятия (как прямых, так и обратных), характеризующих его финансовую деятельность. Следует отметить, что необходимость отслеживать ход реализации финансовых планов предприятия и выявлять отклонения в их реализации обуславливает потребность в проверке данных планов в целом, и их отдельных частей.

Как и другие виды контроллинга, финансовый контроллинг осуществляет поддержку менеджмента, предлагая разнообразные модели

для обоснования решений в сфере управления финансовым обеспечением деятельности предприятия. Основные задачи финансового контроллинга представлены на рисунке 7.

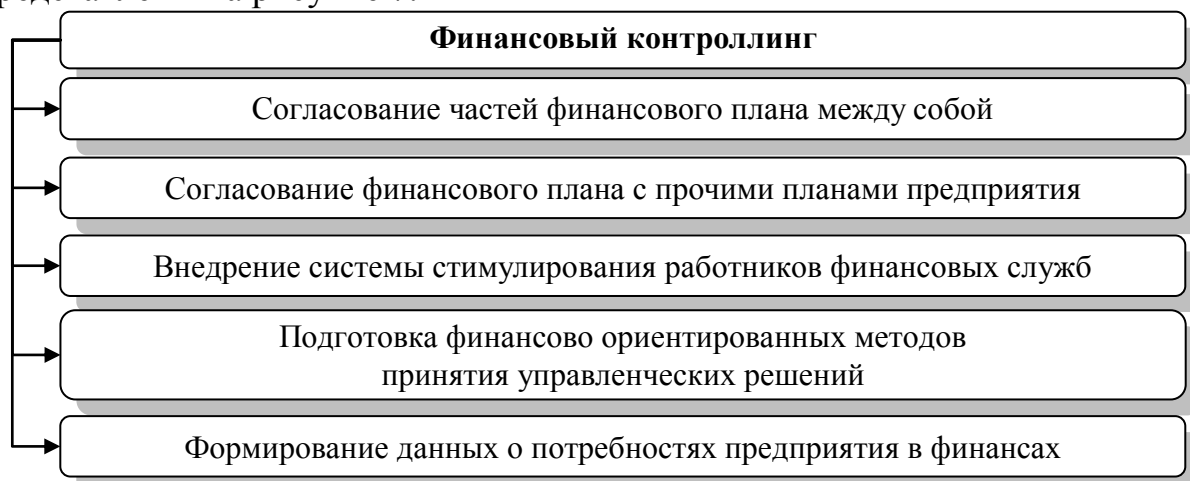


Рис. 7. Основные задачи финансового контроллинга

Контроллинг персонала ориентирован на предоставление информационной поддержки менеджменту предприятия в этой области. Одной из наиболее важных его задач можно считать согласование и контроль выполнения планов обеспечения потребностей предприятия в рабочей силе соответствующей квалификации и численности. Контроллинг персонала обеспечивает проверку запросов на персонал отдельных подразделений и служб с точки зрения их соответствия стратегии и целям предприятия в целом, связывает кадрово-экономическое планирование с другими планами предприятия. К примеру, в случае, если речь идет о разработке системы стимулирования сотрудников какой-либо службы или подразделения, необходимо произвести все экономические расчеты по данному мероприятию для обоснованного принятия решения о его целесообразности. Ключевые задачи контроллинга персонала (кадрового контроллинга) представлены на рисунке 8.



Рис. 8. Основные задачи контроллинга персонала

Для оказания поддержки принятия решений по управлению персоналом должна формироваться соответствующая информационная система. В контроллинге персонала используется широкий набор методов исследования рынка рабочей силы, методы опроса сотрудников, аттестация персонала. Как правило расчеты затрат на персонал целесообразно проводить с использованием соответствующего программного обеспечения. При этом в рамках этих расчетов должны определяться не только общие затраты предприятия, но и затраты отдельных служб или подразделений. Информация может формироваться также по центрам возникновения затрат, элементам и носителям затрат. Отличительная черта контроллинга персонала заключается в его ориентированности на будущий успех предприятия, что позволяет говорить о его принадлежности к стратегическому управлению. Кадровая составляющая является одной из наиболее сложных для прогнозирования, а экономические исследования в данной сфере ориентированы на успех предприятия в долгосрочной перспективе.

Ввиду множества различных причин, в последнее время роль *качества* продукции, создаваемой предприятием, существенно выросла. К основным задачам *контроллинга качества* относится координирование планирования

качества с прочими производственными планами. С точки зрения управления представляется важным, чтобы все сотрудники предприятия, участвующие в производстве продукта, ясно понимали роль качества в обеспечении успеха предприятия. Ключевые задачи контроллинга качества представлены на рисунке 9 [5].

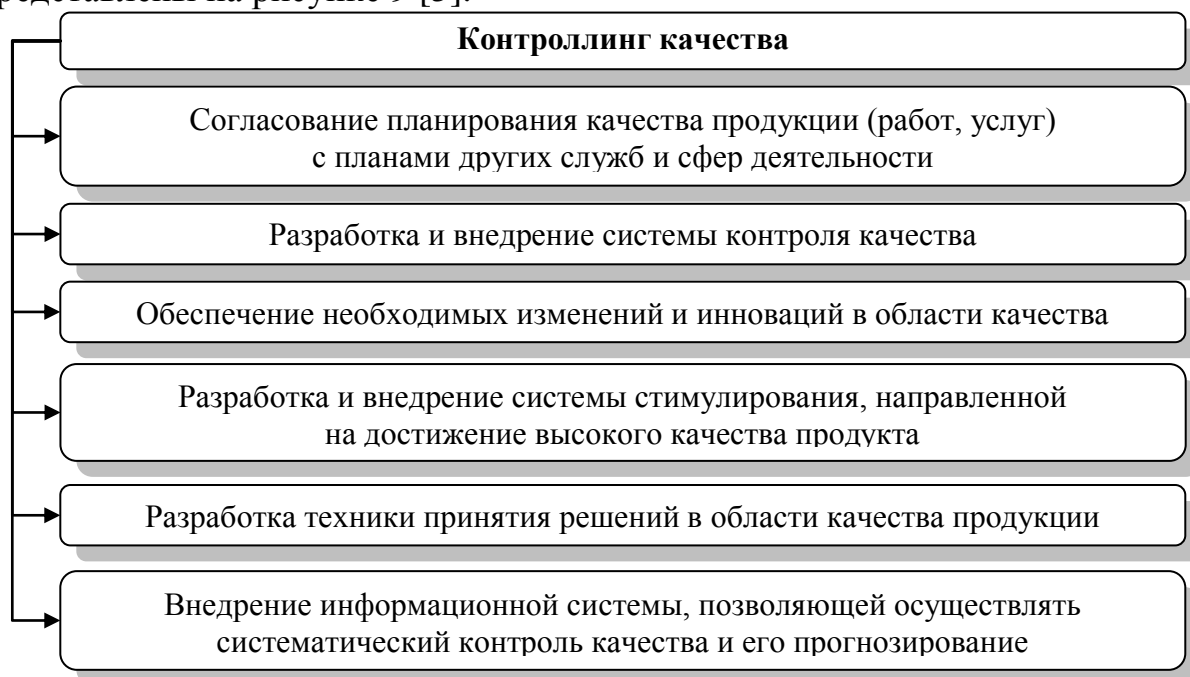


Рис. 9. Основные задачи контроллинга качества

Отдельно можно выделить контроллинг *проектов* (программ), необходимый для эффективного осуществления различными проектами и программами, реализуемыми предприятием и подразумевающий решение задач, представленных на рисунке 10.

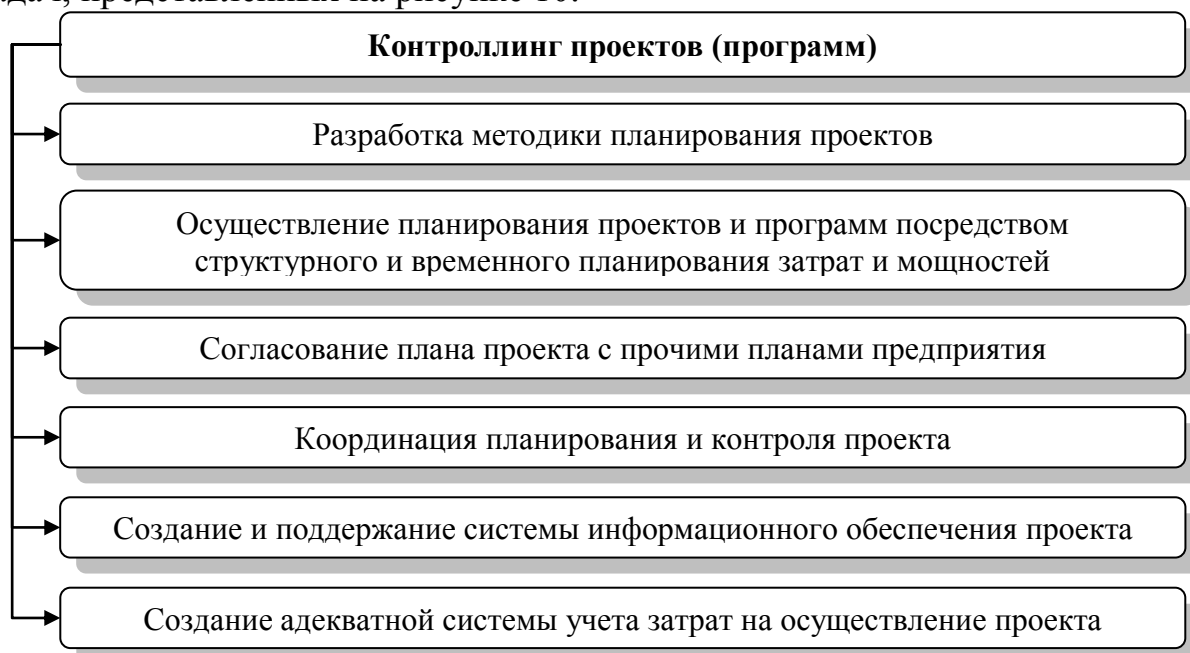


Рис. 10. Основные задачи контроллинга проектов (программ)

Подводя итоги анализа различных видов контроллинга, можно сделать вывод, что предприятие может создавать контроллинговые службы, имеющие различные задачи и различные организационные структуры. В реальной экономической практике наиболее часто в качестве объектов контроллинга выступают производство, сбыт и логистика, а, например, контроллинг в сфере качества или персонала до настоящего времени распространен в гораздо меньшей степени. Тем не менее, общая тенденция такова, что все большая доля собственников, руководителей и менеджеров российских предприятий осознает преимущества применения контроллинга в различных сферах деятельности и постепенно его использование становится необходимым условием успешного развития предприятий [6].

Статья разработана при финансовой поддержке РГНФ (проект № 14-02-00060).

Использованные источники:

1. Хан Д. «Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем.» - М.: «Финансы и статистика», 2007. - 800 с.
2. Фолльмут Х.И. Инструменты контроллинга – М.: Омега-Л, 2011. – 128 с.
3. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
4. Боков С.И. Контроллинговая деятельность в управлении развитием корпоративной организацией. - М.: МАКС Пресс, 2011. - 136 с.
5. Боков С.И. Роль контроллинга в организации управления качеством и техническим контролем. – М.: МАКС Пресс, 2013. – 180 с.
6. Коргова М.А., Салогуб А.М. История менеджмента. - М.: Феникс, 2010. - 240 с.

*Бондарь И.С.
студент 5 курса
Шагина Ю.С.
студент 5 курса
Офицера Д.А.
студент 5 курса
Парусова А.И.
студент 5 курса*

*Международный университет «природы,
человека и общества «Дубна»
Россия, г. Дубна*

МОНИТОРИНГ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Овладение современными методами эффективного государственного и муниципального управления в условиях перехода к новой системе отношений общества и государства – задача не только исключительно актуальная, но и крайне сложная.

Мониторинг как инструмент контроля является неотъемлемой частью управленческого цикла. Функциональная важность мониторинга состоит в обеспечении «обратной связи»: возможности выявления потребностей объекта управления, оценки эффективности и результативности выбранных методов и инструментов воздействия на него со стороны субъекта управления (рисунок 1).



Рис.1. Содержание и взаимодействие управленческих функций в составе системы стратегического управления

Мониторинг эффективности работы органов власти представляет собой систему регулярного наблюдения и оценки результатов деятельности органов управления, связанную с достижением целей их работы, выполнением задач и программ, а также своевременного выявления и устранения ошибок и отклонений в работе, контроль достоверности полученных результатов.

Основным инструментом государственного и муниципального управления должны являться государственные и муниципальные программы, обеспечивающие постановку целей, выработку задач по их решению, подбор методов и мероприятий, позволяющих достичь заданного результата в определенный промежуток времени с заданными и рассчитанными ресурсами.

Муниципальная служба – это деятельность, критерии и показатели которой должны характеризовать систему принятия и реализации управленческих решений, качество применяемых методов организации муниципального управления, а не просто состояние объекта.

Государственная служба – профессиональная служебная деятельность граждан России на должностях государственной гражданской службы России по обеспечению исполнения полномочий федеральных государственных органов, государственных органов субъектов России, лиц, замещающих государственные должности России, и лиц, замещающих государственные должности субъектов России.

Мониторинг эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг – это систематически повторяющееся наблюдение за качеством, комфортностью и доступностью услуг, эффективности работы системы их предоставления на основе единой системы показателей при комплексном использовании информации из различных источников.

Мониторинг муниципальной службы – это специально организованное, систематическое наблюдение, сбор, накопление, обработка и анализ информации о состоянии объектов, явлений, процессов при обеспечении муниципальными служащими реализации полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов жизнеобеспечения населения и отдельных переданных государственных полномочий с целью их оценки, прогноза, выявления и системного анализа происходящих изменений, предупреждения нежелательных тенденций развития, а также очагов социальной напряженности.

В свою очередь, мониторинг качества государственного управления основан и предполагает наличие системы аудита результативности деятельности органов исполнительной власти всех уровней. Мониторинг эффективности работы органов власти представляет собой систему регулярного наблюдения и оценки результатов деятельности органов управления, связанную с достижением целей их работы, выполнением задач

и программ, а также своевременного выявления и устранения ошибок и отклонений в работе, контроль достоверности полученных результатов.

Мониторинг является составной частью управления, обеспечивающей отслеживание динамики изменений в управляемых сферах и информационное обеспечение управления.

Цель мониторинга заключается в получении информации, необходимой для принятия управленческих решений. При этом осуществляется постоянное отслеживание, контроль и регулирование социально-экономических и организационно-правовых условий повышения эффективности государственной и муниципальной службы, характеризующихся показателями функционирования и результатами развития соответствующих сфер государственного и муниципального управления.

Мониторинг должен способствовать определению состояния процесса деятельности и создавать предпосылки к его совершенствованию и повышению качества результатов.

Информационной базой мониторинга могут являться:

- данные государственной централизованной статистической отчетности и отраслевой статистической отчетности;
- данные муниципальных статистических наблюдений;
- данные выборочных единовременных обследований;
- данные специальных социологических опросов населения;
- данные анкетирования, анализа обращений граждан, приема населения;
- другие данные в зависимости от объекта мониторинга.

В основу проведенной авторами работы легли данные Федеральной службы государственной статистики. Был проведен анализ оперативных данных о численности и оплате труда государственных гражданских и муниципальных служащих, результат которого наглядно представлен в данной аналитической работе.

Численность работников, замещавших должности гражданской службы в федеральных государственных органах, на конец июня 2013г. составила 38,6 тыс. человек, или 79,7% от общей численности работников этих органов. Штаты должностей гражданской службы были укомплектованы на 82,1% (в соответствующем периоде 2012г. - на 83,0%).

По данным федерального статистического наблюдения, в государственных органах Российской Федерации *на региональном уровне* (в федеральных государственных органах и государственных органах субъектов Российской Федерации) на конец июня 2013г. замещали должности государственной гражданской службы 709,9 тыс. человек, или 70,8% от общей численности работников, занятых в этих органах.

На должностях муниципальной службы было занято 331,3 тыс. человек, или 67,3% от общей численности занятых, в органах местного самоуправления и избирательных комиссиях муниципальных образований.

Проанализируем информацию о численности, укомплектованности, среднемесячной начисленной заработной плате гражданских и муниципальных служащих государственных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления с исполнительно-распорядительными функциями по субъектам Российской Федерации.

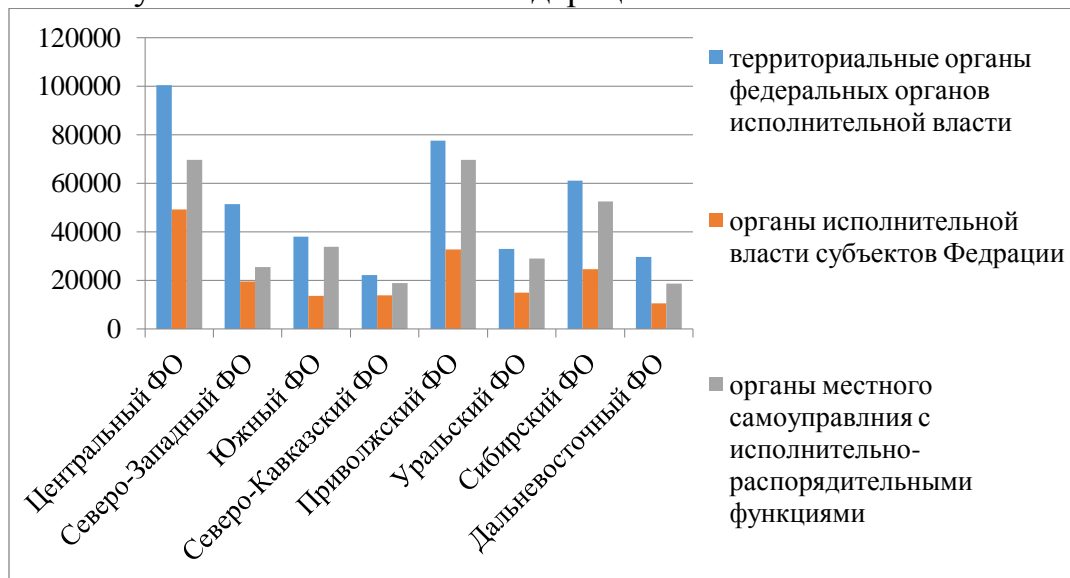


Рисунок 2. Численность работников, замещающих должности гражданских и муниципальных служащих, и укомплектованность этих должностей на конец июня 2013 года

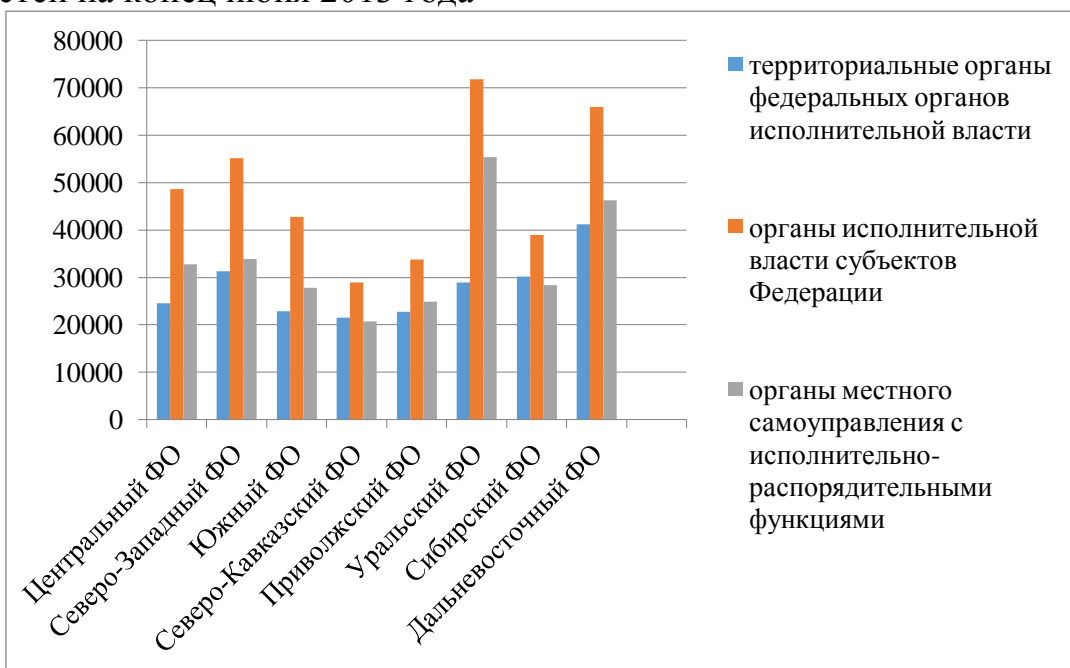


Рисунок 3. Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских и муниципальных служащих в I полугодии 2013 года

По данным рисунков 2 и 3 видно, что больше всего работников, замещающих должности гражданских и муниципальных служащих, занято в Центральном и Приволжском ФО, в то время как максимум заработной платы этих же работников приходится на Уральский и Дальневосточный ФО при большей их укомплектованности в последних округах.

Среди Федеральных органов исполнительной власти на региональном уровне наиболее высокооплачиваемыми являются должности Федеральной таможенной службы (43742 руб.), наименее - должности Министерства внутренних дел (17933 руб.). При этом наибольшее количество работников заняты на должностях в Федеральной налоговой службе (122069 человек), наименьшее количество работников наблюдается в Федеральной службе по аккредитации (29 человек).

Проанализировав данные рис. 4, среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих в I полугодии 2013г. составила 32,3 тыс.рублей (что представляет 107,9% к I полугодью 2012г.), муниципальных служащих - 32,3 тыс.рублей (что представляет 110,5% к I полугодью 2012г.).

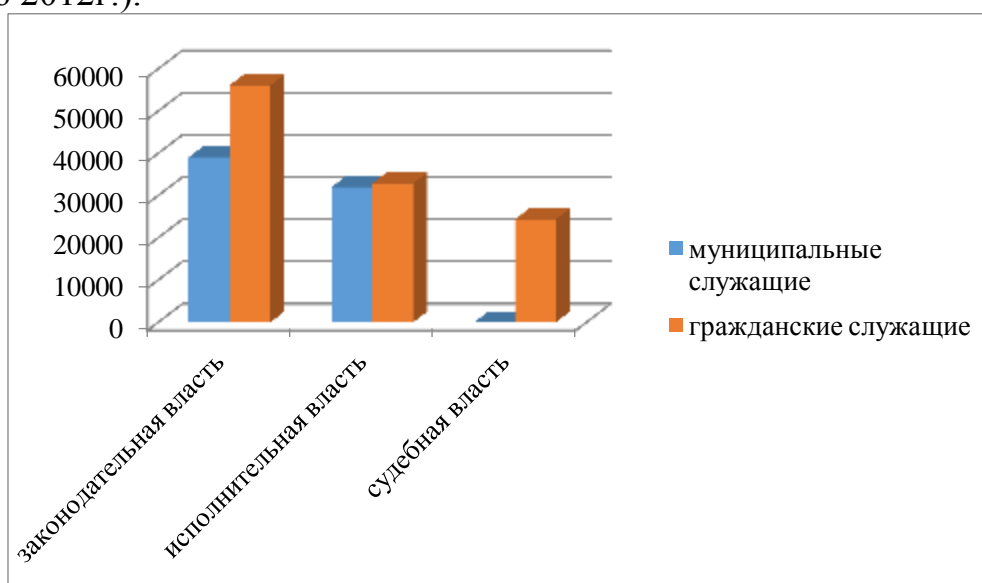


Рис.4. среднемесячная начисленная заработная плата гражданских и муниципальных служащих

По данным рисунка можно определить, что размер заработной платы гражданских служащих выше, чем муниципальных. Это объясняется разным уровнем финансирования данных видов службы, численностью, а так же уровнем полномочий сотрудников.

Так же можно отметить, что гражданская служба является наиболее высоко оплачиваемой в органах законодательной власти.

Отношение среднемесячной начисленной заработной платы гражданских служащих органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации к заработной плате гражданских служащих

территориальных органов федеральных органов исполнительной власти колеблется от 98,8-110,9% (в 3 субъектах Российской Федерации) до 2,0-3,5 раза (в 15 субъектах Российской Федерации).

Рассмотрим распределение федеральных органов исполнительной власти по уровню среднемесячной начисленной заработной платы гражданских служащих в I полугодии 2013г.

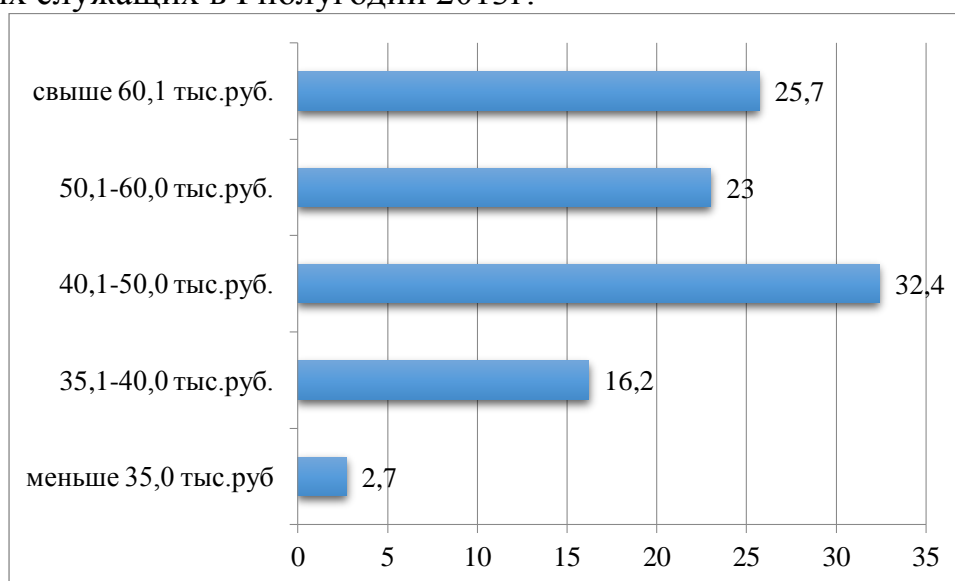


Рис.5 Количество федеральных органов исполнительной власти в соответствующем интервале среднемесячной начисленной заработной платы, в % к общему числу органов исполнительной власти

Из рисунка 5 видно, что величина заработной платы в пределах 40,1-50,0 тыс. руб. характерна для 32,4 % федеральных органов исполнительной власти (от общего числа органов исполнительной власти). Так же достаточно велик процент и тех федеральных органов исполнительной власти, в которых величина заработной платы колеблется в интервале свыше 60,1 тыс. руб. – 25,7%. Данные числовые показатели говорят о достаточном финансировании заработной платы работников этих органов из средств федерального бюджета. И лишь на 2,7 % федеральных органов исполнительной власти (от общего числа органов исполнительной власти) приходится заработная плата в пределах 35,0 тыс. руб.

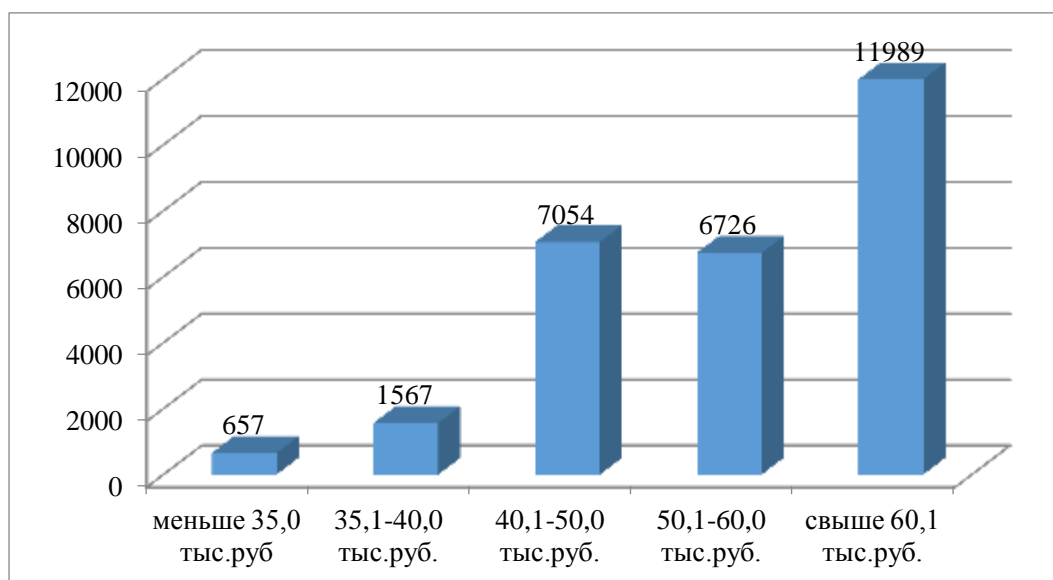


Рис.6 Среднесписочная численность гражданских служащих федеральных органов исполнительной власти в соответствующем интервале заработной платы, человек

Из данного рисунка видно, что наименьшая среднесписочная численность работников – 657 человек соответствует наименьшему уровню заработной платы, а именно меньше 35,0 тыс. руб. И, соответственно, в интервале заработной платы свыше 60,1 тыс. руб. наблюдается максимальная среднесписочная численность работников – 11989 человек, что вполне логично.

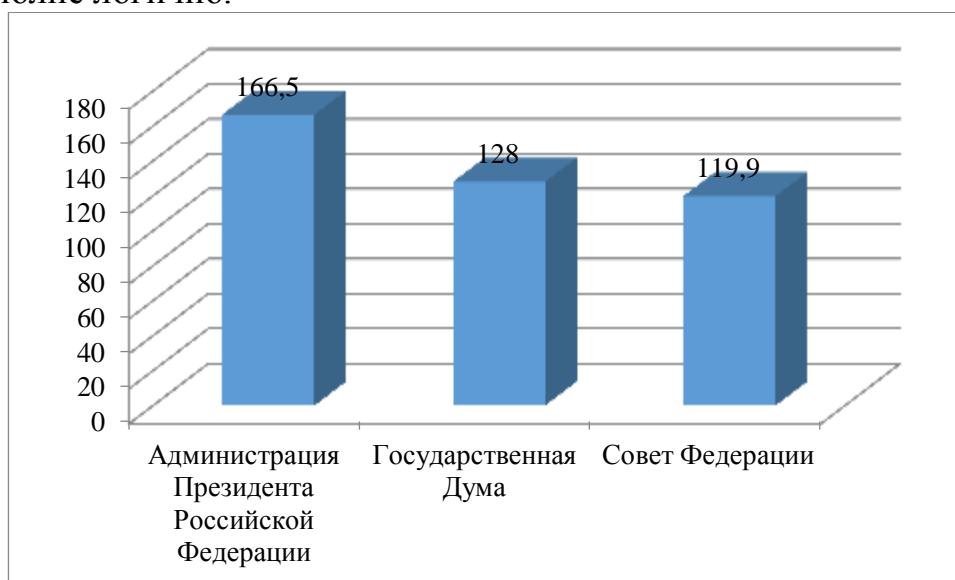


Рис.7 Среднемесячная начисленная заработная плата в федеральных государственных органах и федеральных органах законодательной власти в I полугодии 2013 года, в % к соответствующему периоду предыдущего года

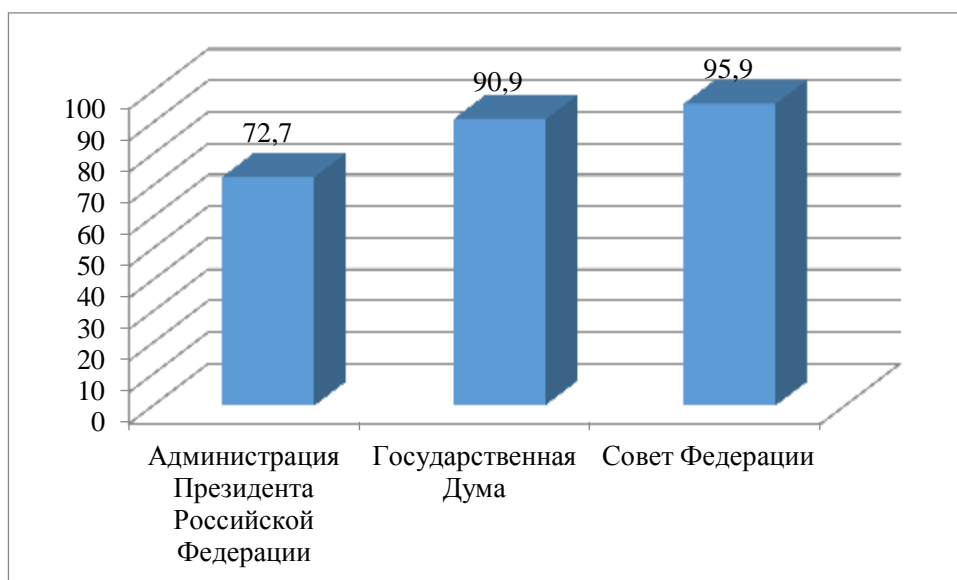


Рис 8. Укомплектованность в федеральных органах власти и органах законодательной власти РФ

Из рисунков 7, 8 следует, что наиболее быстрыми темпами происходит увеличение уровня среднемесячной заработной платы в Администрации Президента РФ – на 66,6 %, по сравнению с аналогичным периодом 2012 года и это при наименьшей укомплектованности должностей гражданских служащих. Что касается законодательных органов власти, то рост среднемесячной заработной платы в Государственной Думе происходит наиболее быстрыми темпами, чем в Совете Федерации – 28% и 19,9 % по сравнению к аналогичному периоду 2012 г., соответственно, хотя в Государственной Думе укомплектованность штата должностей ниже, чем в Совете Федерации.

Далее была проанализирована информация об оплате труда работников, замещавших должности государственной гражданской (муниципальной) службы по уровням управления, по ветвям власти, по видам выплат государственных органов и органов местного самоуправления за 2012г.

На рис. 9 можно увидеть, что самая большая заработная плата на федеральном уровне у руководителей отделов, на втором месте - у специалистов, и на последнем месте - обеспечивающие специалисты. Такая специфика может быть связана с выполнением должностных обязанностей, а так же степенью ответственности.



Рис. 9 Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих на федеральном уровне за 2012 год

На Федеральном уровне мы можем проследить ту же тенденцию, что и ранее, при этом, можно говорить о более высоком уровне заработной платы.



Рис. 10 Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих на региональном уровне за 2012 год

На региональном уровне такая же ситуация, при этом существует тенденция к уменьшению заработной платы, в отличие от федерального уровня. Это может зависеть от результатов и качества работы, а также их заинтересованности в эффективном функционировании структурных подразделений и учреждения в целом, в повышении качества оказываемых услуг;

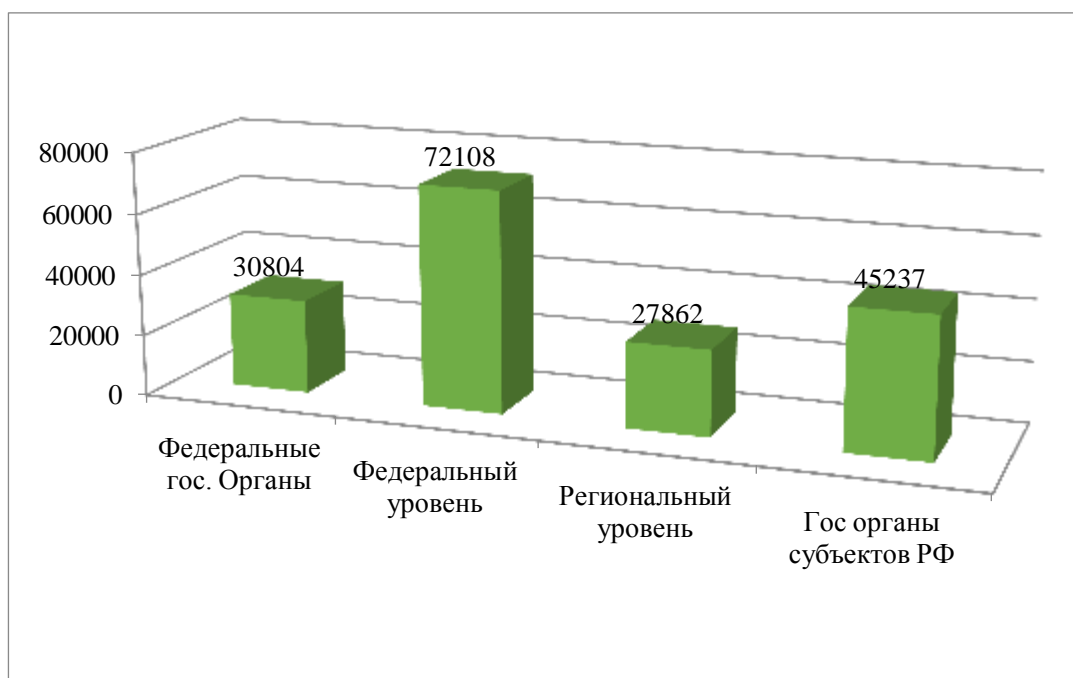


Рис. 11 Общая тенденция среднемесячной заработной платы государственных служащих на различных уровнях.

На рис. 11 можно увидеть общую тенденцию заработной платы в различных отраслях. Как и на предыдущих диаграммах, можно увидеть, что самая большая заработная плата у служащих на Федеральном уровне, затем в Государственных органах субъектов РФ, далее следуют Федеральные гос. Органы и Региональный уровень.

Далее рассмотрим среднемесячную заработную плату гражданских служащих федеральных государственных органов на федеральном уровне по категории должностей.

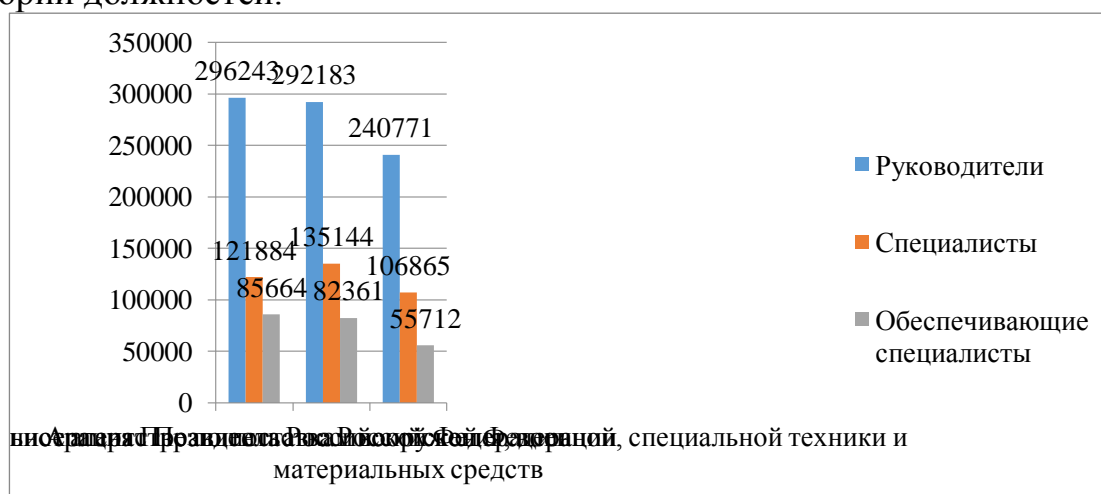


Рис.12 Среднемесячная заработная плата гражданских служащих федеральных государственных органов на федеральном уровне по категории должностей.

На данном рисунке самыми высокооплачиваемыми оказались Федеральные государственные органы. Судя по рисунку, можно сказать, что самую высокооплачиваемую заработную плату получают руководители в Администрации Президента РФ.

Проанализируем размер среднемесячной начисленной заработной платы гражданских служащих федеральных государственных органов на федеральном уровне по видам выплат за 2012 год.

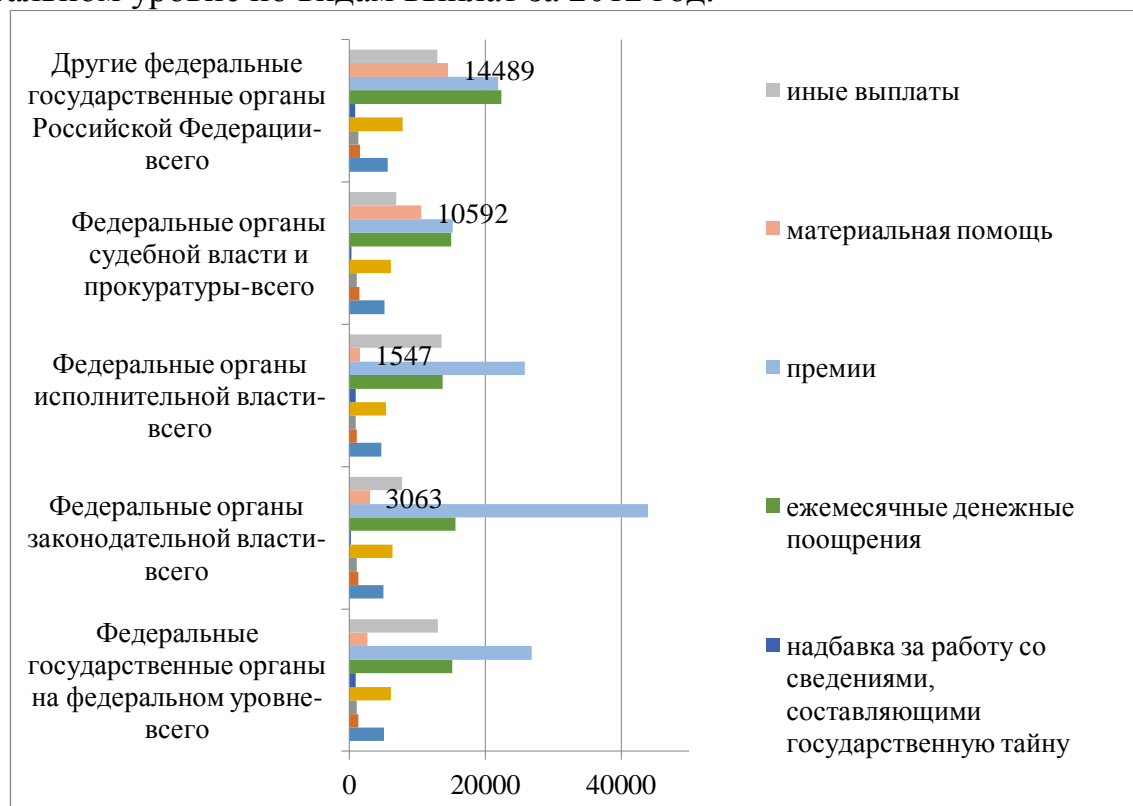


Рисунок 13. Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих федеральных государственных органов на федеральном уровне по видам выплат за 2012 год, рублей, в среднем на 1 работника.

Минимальные должностные оклады у гражданских служащих федеральных органов исполнительной власти – 4698 рублей в среднем на человека, а максимальные – у гражданских служащих федеральных органов судебной власти и прокуратуры и других федеральных государственных органов. Аналогичная ситуация в 2012 году сложилась с надбавками за классный чин, за выслугу лет, за особые условия службы, ежемесячными денежными поощрениями для служащих и материальной помощью. Наибольшие выплаты по всем показателям составили для гражданских служащих надбавки за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, ежемесячные денежные поощрения и премии в любом из федеральных органов власти.

Проанализируем размер среднемесячной начисленной заработной платы гражданских служащих государственных органов российской федерации на региональном уровне по категориям должностей, видам выплат за 2012 год.



Рисунок 14. Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих государственных органов российской федерации на региональном уровне по категориям должностей, видам выплат за 2012 год, рублей, в среднем на 1 работника.

Как мы видим из рисунка 9 также как и на федеральном уровне, на региональном уровне максимальные среднемесячные начисленные заработные платы гражданских служащих с учетом дополнительных выплат у руководителей, затем идут зарплаты специалистов и затем обеспечивающих специалистов. Если рассматривать отдельно руководителей, то на региональном уровне гражданские служащие органов законодательной власти получают в среднем 85530 рублей в месяц, то есть в 2,5 раза больше, чем гражданские служащие органов судебной власти и прокуратуры, чьи зарплаты наименьшие среди руководителей представленных органов власти.

Проанализируем среднемесячные начисленные заработные платы гражданских служащих федеральных государственных органов по видам выплат, субъектам российской федерации за 2012 год.

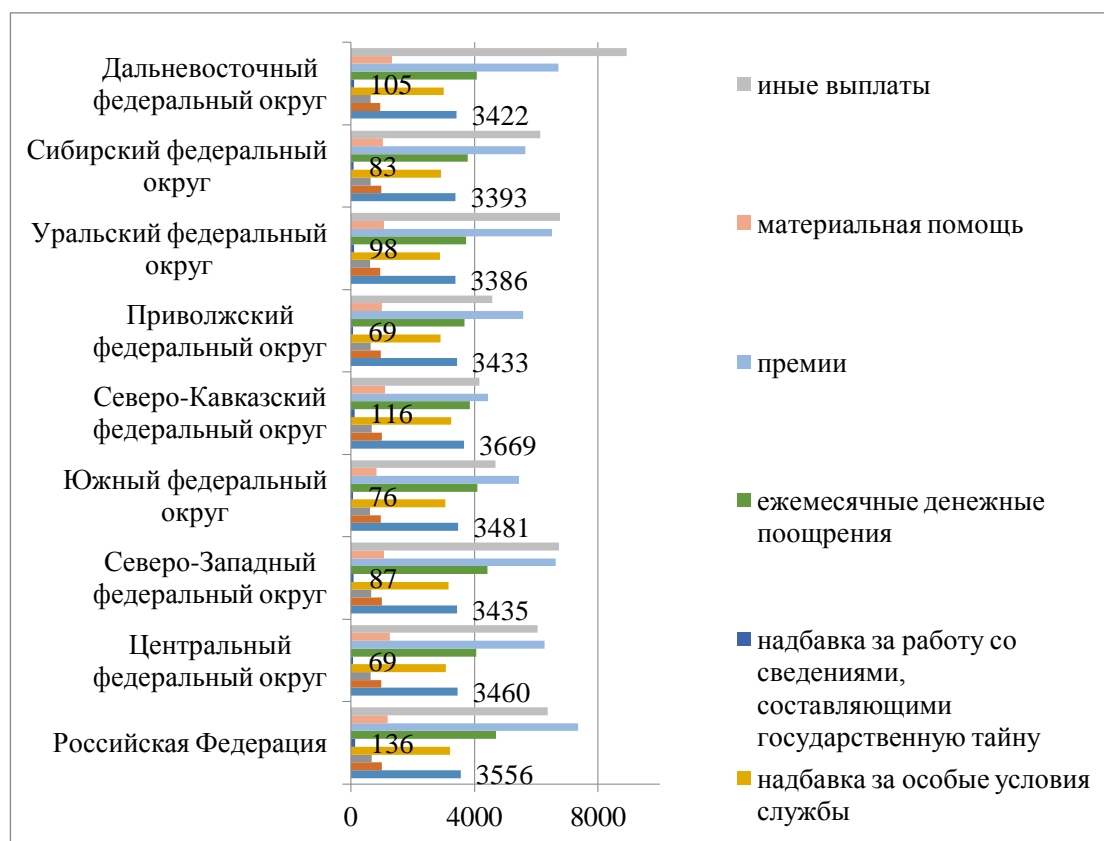


Рисунок 15. Среднемесячная начисленная заработная плата гражданских служащих федеральных государственных органов по видам выплат, субъектам российской федерации за 2012 год, рублей, в среднем на 1 работника.

Должностной оклад гражданского служащего в среднем по России составляет 3556 рублей на человека. Только в Северо-Кавказском федеральном округе он больше на 113 рублей, во всех остальных федеральных округах, он ниже среднего по России. Что касается дополнительных выплат, то минимальные надбавки как по России в целом, так и по округам начисляются за работу со сведениями, составляющими государственную тайну и за выслугу лет, а максимальные – премии, ежемесячные денежные поощрения и иные выплаты. Наибольшие зарплаты получают гражданские служащие в Дальневосточном федеральном округе.

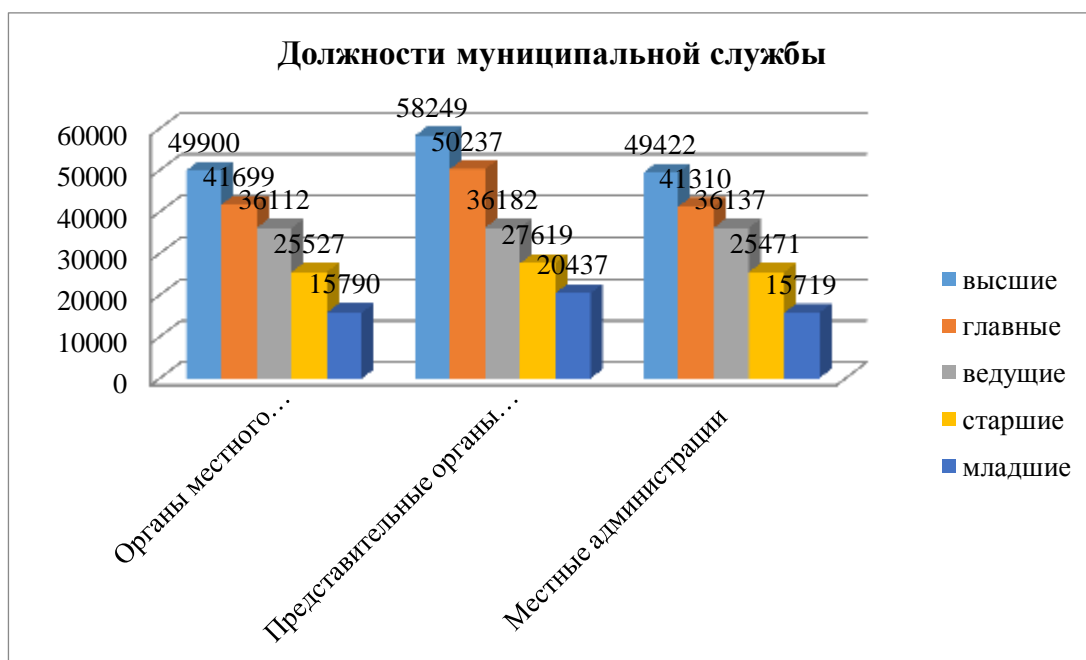


Рисунок 16. Среднемесячная начисленная заработная плата муниципальных служащих органов местного самоуправления по группам должностей, видам выплат за 2012 год, рублей, в среднем на 1 работника.

На рисунке 16 представлено распределение зарплат по группам должностей в органах местного самоуправления. Логично заметить, что наибольшие зарплаты у муниципальных служащих высших должностей, а низшие – у служащих младших должностей. При этом снижение размера зарплат напрямую связано со снижением уровня должности. Максимальная зарплата у высшего муниципального служащего представительных органов МО – 58249 рублей в среднем на человека, а минимальная – у младших специалистов местных администраций, а именно 15719 рублей. Хотелось бы отметить, что практически у всех служащих местных администраций зарплаты ниже, чем у тех же групп служащих в органах МСУ и избирательных комиссиях МО, а также в представительных органах МО.



Рисунок 17. Среднемесячная начисленная заработная плата муниципальных служащих органов местного самоуправления по видам выплат, субъектам российской федерации за 2012 год, рублей, в среднем на 1 работника

Должностной оклад муниципальных служащих в среднем по России составляет 5447 рублей. В 4 федеральных округах он ниже среднероссийского (Дальневосточный, Сибирский, Приволжский, Северо-Кавказский). В Уральском, Южном, Северо-Западном и Центральном федеральных округах должностной оклад муниципального служащего более 5447 рублей. Нельзя не отметить, что именно в Центральном федеральном округе оклад максимальный и составляет 7155 рублей, что почти в 2 раза больше должностного оклада гражданского служащего в Центральном округе. Максимальные надбавки и выплаты, как и для гражданских служащих, составляют премии, ежемесячные денежные поощрения и иные выплаты почти по всем округам

Проанализировав весь материал по данной теме, можно сделать следующие выводы. Наблюдается значительная дифференциация в структуру заработной платы как по уровням власти, так и по субъектам федерации. Это объясняется различием в численности работников органов всех уровней власти и объемом полномочий, которыми наделены эти сотрудники. Можно наглядно увидеть, что самая низкая заработная плата

представлена у служащих муниципальных образований. Можно предположить, что это связано с формированием фонда заработной платы муниципальных служащих из местного, а не из федерального бюджета. Здесь возникает проблема несоответствия уровня заработной платы и объема вопросов, которые решаются на местном уровне. И эта проблема наблюдается практически во всех муниципальных образованиях. Сотрудникам местных администраций попросту недостаточно средств для обеспечения себе достойного уровня жизни, и поэтому большинство служащих предпочитают заниматься собственным бизнесом, чем решать вопросы населения.

И здесь может выручить мониторинг. Ведь задача мониторинга сводится к проведению анализа уровня жизни населения, выявлению проблем в различных сферах жизни общества и оперативному их решению.

Использованные источники:

1. Мониторинг государственных и муниципальных услуг в регионе как стратегический инструмент повышения качества регионального управления: опыт, проблемы, рекомендации / С.И. Неделько, А.В. Осташков, С.В. Матюкин, В.Н. Ретинская, И.А. Мурзина, И.Г. Кревский, А.В. Луканин, О.С. Кошевой. Под общ. ред. В.В. Маркина, А.В. Осташкова. – Москва, 2008. – 321 с.;
2. Ассоциация «Совет муниципальных образований Хабаровского края», [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://cmo.khabkrai.ru/monitoring-municipalnoj-sluzhby/> (дата обращения 18.11.13);
3. Федеральная служба государственной статистики, [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/ (дата обращения 18.11.13).

*Борисова Е.А.
ст. преподаватель
кафедра математических и естественнонаучных дисциплин
Панцева Е.Ю., к.п.н.
доцент, зав. кафедрой математических
и естественнонаучных дисциплин
Сызранский филиал ФГБОУ ВПО
«Самарский государственный экономический университет»
Россия, г. Сызрань*

ОФИСНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ

В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос выбора языка программирования для обучения студентов экономического вуза и

целесообразности применения в обучении языка Visual Basic for Application (VBA), входящего в состав пакета MS Office.

Ключевые слова: мышление, математика, анализ, моделирование, абстракция, логика, алгоритм, программирование, язык программирования

Программирование – специфический вид человеческой деятельности, для успешной реализации которого необходимо не только применение приобретенных в процессе обучения знаний и умений, но требуется и наличие определенного стиля мышления, прежде всего, абстрактного, но связанного с решением конкретной задачи. А программирование и следует, в первую очередь, рассматривать как средство развития мышления – абстрактного, аналитического, логического. Для составления программ, как оказалось из собственного опыта, необходимо знание множества математических методов изучения и анализа окружающего мира, то есть математическое знание, причем практически во всех его проявлениях. Именно оно позволяет получить то мышление и умение учиться по книгам, которые попросту необходимы при построении программ. Математика нужна не только для развития мышления: громадное количество математических методов применяется для анализа алгоритмов. Вообще, формальная теория информатики использует все те же математические обозначения и методы, так что без математики не обойтись никак. Но в математике все просто – буквы в выражении могут замениться числами, числа – вот они написаны на бумаге, их можно увидеть. В ЭВМ это связано с размещением этих чисел в памяти, что увидеть нельзя – вот она абстракция! Поэтому студентам не просто дается осознание работы этой операции (присваивание). А без нее при программировании нечего говорить об операциях проверки условий и организации повторений.

Научить программированию не просто, тем более, когда обучаемый не имеет должной подготовки. Большая часть первокурсников имеет весьма слабое представление о программировании вообще, про практические навыки и говорить не приходится. Значительные затруднения при изучении разделов программы, связанных с алгоритмизацией и программированием, испытывают и те студенты, которые изучали основы программирования в рамках школьного курса информатики. Успешной является их весьма ограниченная часть (примерно до 10% от их общего числа). И такая ситуация является достаточно стабильной в течение последних лет. Поэтому, как правило, приходится начинать с азов:

- ✓ анализ поставленной задачи (желательно, приближенной к реальности);
- ✓ определение результата решения задачи (выходных данных);

- ✓ определения исходной информации для решения задачи (входных данных), т.е. поиск ответа на вопрос: какая информация необходима для получения выходных документов;
- ✓ поиск или составление плана (алгоритма) выполнения действий (операций) для получения результата (выходных документов);
- ✓ разделение этого плана на элементарные операции, так как в будущем его будет реализовать не человек, а ЭВМ;
- ✓ среда программирования.

Задача преподавателя – научить студента самостоятельно конструировать сам процесс решения профессиональной задачи и, при этом, правильно и обоснованно рассуждать. Человек ничему не может научиться, если не применяет свои знания на практике; обычно задачи решаются по аналогии: либо человек уже знает подобную задачу и ее решение, либо может свести ее к более простой. Таким образом, надо иметь большое количество самых разнообразных задач и давать их студентам для самостоятельного решения. На основании ими выполненных задач можно будет рассматривать новые, это и будет являться залогом успеха. Именно такой набор решенных разных (именно, разных!) задач и будет являться их опытом в программировании, но бывает, что этот опыт крайне трудно дается.

При хорошем подборе заданий появится понимание единства принципов построения и функционирования информационных систем различной природы, процессов управления в природе, технике, обществе. А это и означает обучить студентов мышлению в программировании, и как нужно учиться дальше. Самая серьезная проблема – научить студентов размышлять о программировании как о виде искусства.

Стоит обратить внимание на то, что среда программирования в списке азов занимает последнее место, так как это не самое главное. Это действительно последний этап решения задачи – запись алгоритма на конкретном языке программирования, и этот этап похож на перевод любой составленной инструкции на другой язык (для иностранного пользователя). А для обработки информации на ЭВМ разработаны и используются специальные языки – языки программирования, и их выбор для обучения программированию очень важен. Однако, знание языка, как и владение любым другим инструментом, само по себе ничего не даёт – важнее умение им пользоваться. Уверены в том, что сначала надо учить стандартному (структурному) языку программирования, а потом уже переходить к объектно-ориентированному. Почему? Все языки программирования при любой парадигме «стоят» на трех «китах»: организация присваивания значений, организация проверки условий и организация повторения операций. Их надо знать и этому обучать. Вызывают удивление споры о том,

какой язык изучать – Паскаль, Delphi, Java, а может быть C++, так как это круче? Все это неправильно хотя бы потому, что это сродни выражению «сейчас это модно» (учиться программировать и учиться рисовать меню, например, в Delphi – это совсем разные вещи, не надо об этом забывать). Лучшая позиция должна состоять не в противопоставлении, а в сотрудничестве.

И в этом контексте неоценимую помощь преподавателю информатики в обучении студентов программированию оказывает пакет Microsoft Office. Например, прекрасной средой для начального обучения программированию в вузе (да, и в школе) является Excel со встроенным языком программирования Visual Basic for Application (VBA). В нем очень органично и наглядно можно показать и основы структурного языка программирования, и оперирование с классами объектов (их свойствами, событиями и методами реализации событий). Например, значительная часть первокурсников не понимает смысла операции присваивания, хотя с ними "проходили" три способа сортировки массивов, а в Excel с VBA смысл оператора присваивания, или, как мы его раньше называли – посылка данного в ячейку, прослеживается органично.

Умение обращаться с формулами на листах Excel создает у пользователя иллюзию, что он уже овладел секретами работы с этим приложением, однако для сложной автоматизации требуется знакомство с более глубокими ресурсами. И основной практический ресурс – это язык VBA. Среда программирования VBA, который относится к категории объектно-ориентированных, на наш взгляд, – самая «прозрачная» из всех других известных объектно-ориентированных сред программирования (объект – свойства – методы – события) с точки зрения иллюстрации формирования абстрактного мышления в программировании. Буквально самые первые шаги в использовании VBA показывают, какие возможности есть у пользователя Microsoft Excel для совершенствования своих документов.

В чем же преимущества офисного программирования? Вот только некоторые из тех, что получает конечный пользователь:

- ✓ пользователь всегда работает в единой офисной среде независимо от того, с каким документом он работает в данный момент, и какой программист разрабатывал этот документ;
- ✓ большинство доступных при работе с документами функций являются общими для всех документов, поскольку их предоставляет сама офисная среда. Здесь же отметим единый стиль интерфейса разных документов;
- ✓ пользователь сам, не будучи программистом, способен создавать простые виды документов, постепенно совершенствуясь в этой деятельности;

✓ идеи визуального и событийно-управляемого программирования получают в офисном программировании свое естественное развитие, а значит, пользователь в полной мере берет в руки управление своим документом; программист, предоставляя средства обработки документа, может даже и не подозревать, чего может добиться с их помощью опытный пользователь.

А есть ли преимущества у программиста, работающего в Office? Есть, и их не меньше, чем у пользователя:

✓ в его распоряжении мощная интегрированная среда: большинство повседневных задач становятся для него простыми - чтобы их решить, в большинстве случаев достаточно стандартных средств;

✓ там, где стандартных средств не хватает, доступен язык программирования - VBA, существенная особенность которого - возможность работы с объектами любого из приложений.

Office – это среда разработки, отвечающая современному принципу: "Простые задачи должны решаться просто". Мощность среды определяется тем, какие задачи для нее являются простыми. В этом отношении Office уникален - круг "простых" для него задач весьма широк. [1, XIV]

Из этого делаем вывод – будущих программистов можно «воспитать», используя офисное программирование. Рассмотрим 10 пунктов, по каждому из которых можно привести ряд доводов в обоснование этого утверждения:

- ✓ Представление данных;
- ✓ Инкапсуляция данных и вычислений;
- ✓ Отображение результатов;
- ✓ Машина вычислений;
- ✓ Рекуррентные вычисления;
- ✓ Работа с массивами;
- ✓ Библиотеки функций;
- ✓ Оптимизация;
- ✓ Хранение данных и работа с базами данных;
- ✓ Программирование на VBA. [1, XIV]

Практические занятия со студентами показывают, что освоение принципов программирования на основе использования VBA вполне по силам даже тем из них, кто мало знал до этого о программировании. Главное – присутствует полная уверенность в том, что навыки, полученные при работе с офисным приложением MS Excel с использованием VBA будут полезны любому будущему специалисту, какое бы направление профессиональной деятельности он ни выбрал в будущем. [2, с. 4]

При этом важна и форма организации учебной деятельности, и методика преподавания. Здесь открываются широкие возможности реализации стратегической линии образования на развитие личности,

внедрения нестандартных методов в образовательный процесс. Другими словами, можно отказаться от традиционного построения курса, когда учащимся сообщается большое количество готовых знаний, в надежде, что кому-нибудь из "сильных" студентов удастся самостоятельно выстроить закономерности и постигнуть общие принципы изучаемой дисциплины. По силам это будет немногим. Гораздо труднее для преподавателя организовать на занятиях самостоятельную познавательную деятельность обучающихся, заставляя их постоянно задумываться "над природой вещей", сообщив лишь небольшое количество исходной информации. Именно эта задача гораздо важнее "зубрёжки" и имеет в будущем положительный результат.

Использованные источники:

1. Биллинг В.А. VBA в Office 2000. Офисное программирование. – М.: Издательско-торговый дом «Русская Редакция», 1999. – 480 с.: ил.
2. Кашаев С.М. Программирование в Microsoft Excel на примерах. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 320 с.: ил.

*Бочковская И.В.
студент
направление «Финансы и кредит»
магистерское отделение
«Тюменский государственный университет»
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы потребительского кредитования и выявлены причины возникновения проблем на рынке потребительского кредитования.

Ключевые слова: кредит, потребительское кредитование, процентные ставки, инфляция.

Основная часть трудоспособного населения уже успела столкнуться с банками, взять кредит. Потребительский кредит — это одна из наиболее удобных для населения форм кредитования.

Деятельность российских банков в сфере потребительского кредитования существенно усложняется тем фактом, что нет четко работающей и отрегулированной системы контроля потребительской кредитной истории, которая с успехом работает в большинстве стран Запада. Отсюда возникают проблемы потребительского кредитования в России :

1) Вероятность невозврата кредитных средств банку.

Главная проблема невозврата денежных средств, выдаваемых по кредитному договору, заключается в следующем:

- низкий уровень правовой и экономической грамотности населения;

Например вместо того чтобы оформлять экспресс-кредит, допустим, под 10% годовых плюс скрытые дополнительные платежи (в результате получается почти 50% по кредиту, взятому на год), гораздо выгоднее обратиться в банк, который предлагает 20% годовых и не требует никаких дополнительных выплат. Как правило, клиент выбирает более низкие декларируемые проценты (10% годовых) и будет оформлять кредит прямо в торговой точке, в итоге воспользуется худшим предложением.

- недооценка собственных финансовых возможностей заемщика;

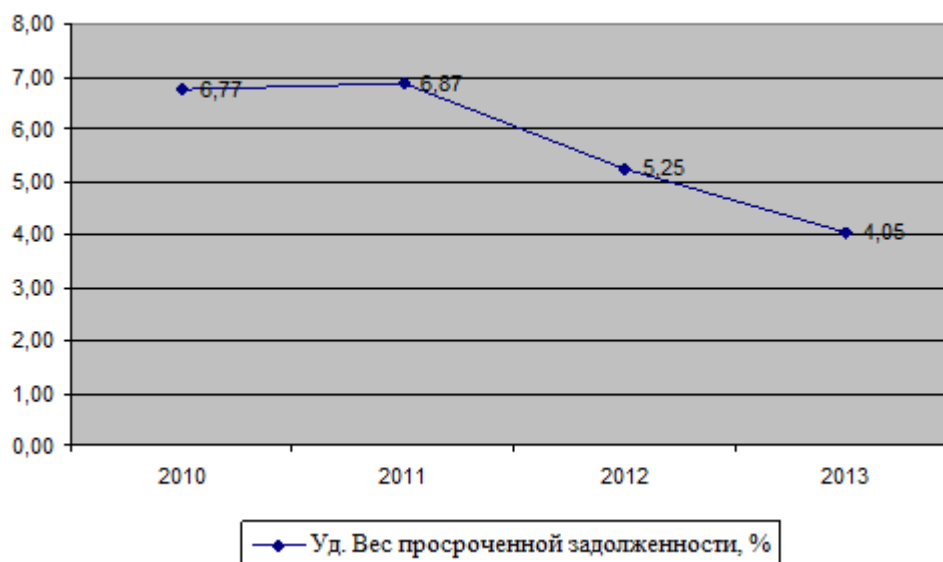


Рис.1 Динамика удельного веса просроченной задолженности по кредитам физическим лицам в общем объеме. Источник: [5]

2) Высокие процентные ставки по кредитам.

Если сравнивать процентные ставки по кредитам в России и США, то оказывается, что за границей взять кредит гораздо выгоднее, чем у нас. Потребительские кредиты в США почти в 3 дешевле российских.

Таблица 1
Среднегодовые процентные ставки по кредитам за 2009-2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
США	3,25	3,25	4,5	4,0	3,60
Россия	15,31	10,82	8,5	8,9	8,9

Источник: [4. 5]

Причины высоких ставок по кредитам:

- Многие аналитики банковского рынка в первую очередь склонны связывать высокий процент по кредитам в России с быстрым ростом уровня инфляции. Уровень инфляции в США в среднем 1-2 % в год, тогда как в

России официальные показатели инфляции 7-10% в год. Реальная же инфляция в нашей стране гораздо выше, поэтому банки не спешат снижать ставки по кредитам, руководствуясь здравым смыслом.

Таблица 2

Темп прироста инфляция за 2009-2013 гг.

Год	2009	2010	2011	2012	2013
США	0,3	1,6	3,2	2,1	1,5
Россия	8,80	8,80	6,10	6,60	6,50

Источник: [3, 4]

Есть инфляция спроса и инфляция предложения. Естественная для любой экономике инфляция предложения связана с ростом благосостояния населения и общего экономического развития страны. ВВП (внутренний валовый продукт) – один из самых ярких показателей роста экономики. Но помимо инфляции спроса, есть еще инфляция предложения. Именно ее показатели в нашей стране портят всю картину, так как инфляция предложения тесно связана с изношенностью основных фондов предприятий.

На сегодняшний день у нас в стране в целом очень высокая степень изношенности основных промышленных фондов – металлургии, легкой промышленности, нефтегазовой отрасли и аграрного сектора. Устаревшее оборудование требует затратного обслуживания, которое ведет к повышению цен на продукцию этого сектора, что в свою очередь ведет к росту цен на все остальные товары, продукты и услуги в стране.

Связь между инфляцией и ставками по кредиту объясняется тем, ни один банк не может выдавать займы под процентную ставку, которая ниже уровня инфляции в стране, иначе банк начнет работать себе в убыток. Поэтому, чтобы не обанкротиться и получить прибыль, кредитные организации стараются установить процентную ставку несколько выше, чем уровень официальной инфляции.

-вторая причина высоких ставок по кредитам в том, что в России более распространены кредиты с фиксированной процентной ставкой, в которую помимо будущей инфляции закладываются убытки от непредвиденных глобальных экономических изменений, влияющих на мировой рынок кредитования. К примеру в США кредиты выдаются с плавающей процентной ставкой, которая зависит от определенного международного рыночного показателя. Плавающая ставка позволяет снизить для банков возможные кредитные риски, связанные с изменениями на мировом финансовом рынке.

-третья причина - слабая конкуренция. Олигополизация банковского сектора, позволяющей банкам брать с заемщиков чрезмерно много.

Доля 20 крупнейших российских банков в совокупных активах банковской системы составляет ровно две трети, из которых 50% приходится на шесть крупнейших банков, контролируемых государством, — Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ24, Банк Москвы. На рынке корпоративных кредитов доля пятерки крупнейших госбанков еще выше: около 58%, из которых более трети приходится на Сбербанк.

Использованные источники:

1. Андреев М.В. Формирование системы потребительского кредитования в экономике России: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : 08.00.10 / М.В. Андреев .- Санкт- Петербург, 2011.- 23 с.
2. Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях.// Банковское дело. - 2011. - №38. - с. 27 - 30.
3. Мировая экономика [Электронный ресурс] / <http://www.ereport.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / <http://www.gks.ru/>
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] / <http://www.cbr.ru/>

*Брежнева О.В.
старший преподаватель
экономический факультет
кафедра «Экономической теории и анализа»
Стерлитамакский филиал БашГУ
Россия, г. Стерлитамак*

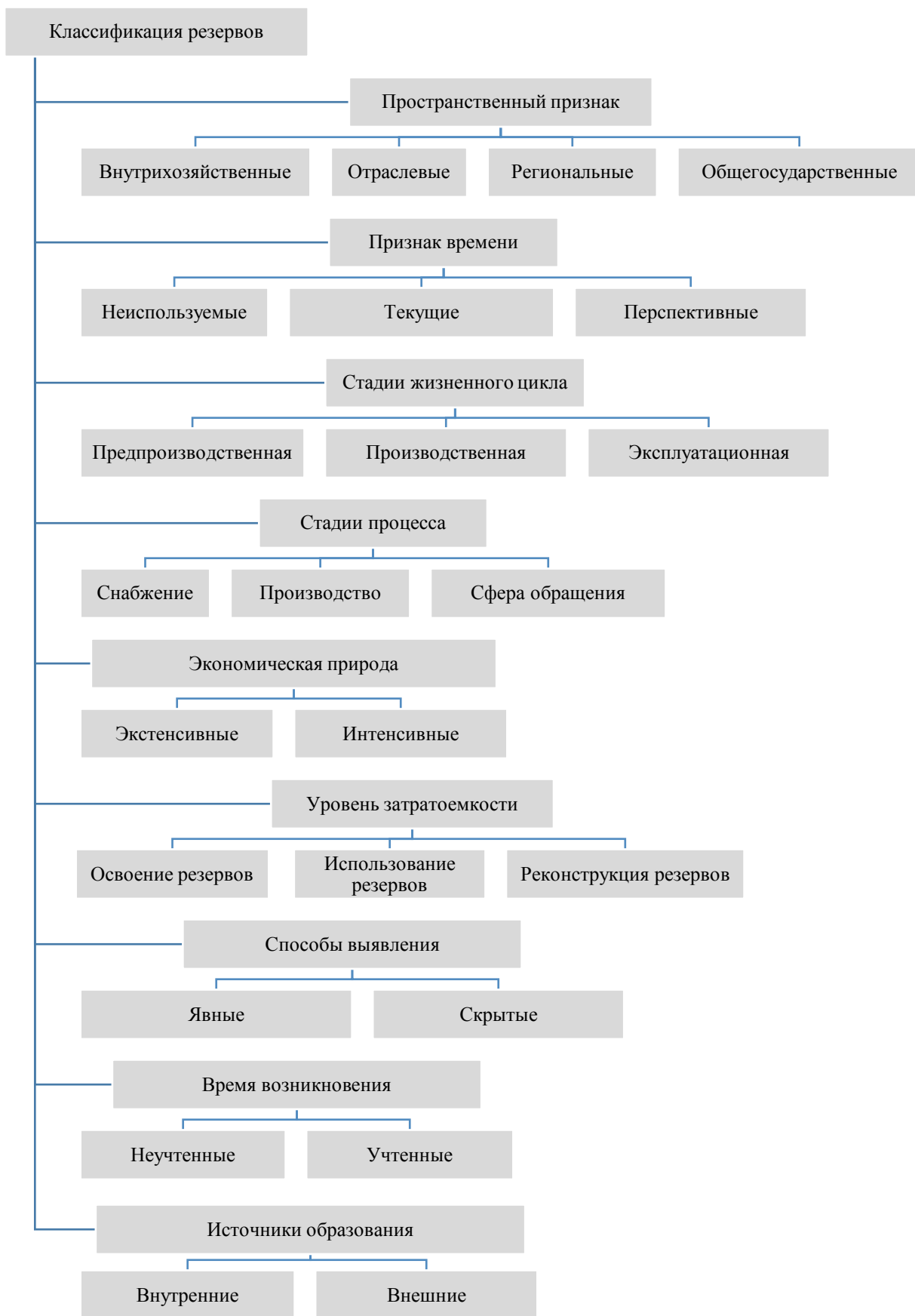
ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И НОРМЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДСЧЕТУ РЕЗЕРВОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Слово "резерв" имеет французское происхождение, в переводе на русский язык обозначает "запас". Поэтому в анализе запасы материалов, сырья, топлива и так далее определяются как резервы предприятия, для ритмичного, бесперебойного темпа работы или производства. Если рассматривать латинский источник происхождения слова «резерв», то понятие его сводится к «сбережению» и «сохранности», вследствие чего вероятность увеличения рентабельности, отдачи и эффективности предприятия, так же определяются как резервы производства. Экономическое содержание хозяйственных резервов эффективности – это разумное и целесообразное применение и употребление потенциала предприятия для производства значительного количества конкурентной продукции с высококачественными свойствами, при всем этом затраты живого овеществленного труда на единицы продукции должны быть минимальными. Классификация резервов помогает наиболее полно и серьезно изучить суть и природу резервов, а так же целенаправленно

структурировать их поиск. Все это в результате поможет правильно расставить акценты на упущения и слабые места предприятия в целом, и поможет работать слаженно и гораздо эффективнее и качественнее.

Для наиболее полного представления о резервах, их выявления и использования в производстве используют следующую классификацию, которая представлена на рисунке 1.

Рисунок 1. Классификация хозяйственных резервов по различным признакам.



Осуществляя поиск резервов, следует руководствоваться следующими принципами.

Первый принцип – это поиск резервов. Он должен опираться на научные аспекты: основываться на экономических законах, достижениях науки и передовой практики, зная при этом хорошо экономическую сущность и природу хозяйственных резервов, основы их поиска, а также методику и технику их подсчета.

Второй принцип - комплексность и системность. Комплексный подход призывает всесторонне изучать резервы по всем направлениям деятельности с дальнейшим их подытоживанием. Системный подход к поиску резервов определяет искусство и мастерство раскрывать и синтезировать резервы с учетом взаимных связей и подчиненности изучаемых явлений. Это поможет более полно продемонстрировать резервы и уклониться от их повторного счета.

Следующий принцип - предотвращение повторного счета резервов, он берет начало из предыдущего. Повторный счет резервов возникает при их систематизации, когда не учитывается взаимодействие различных факторов, от которых зависят результаты деятельности предприятия. За редким исключением повторный счет резервов допускается, если они определены по смежным источникам. Чтобы избежать повторного счета резервов, нужно очень четко представлять взаимосвязь, взаимодействие и соподчиненность всех исследуемых показателей, позиции в условиях иерархической классификации, на которых основывается выявление резервов.

Четвертым принципом является комплектность, то есть сформированность, полнота и сбалансированность по трем основным моментам процесса труда: средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Даже максимальный резерв, обнаруженный по одному из ресурсов, не может быть осуществлен и выполнен при дефиците резервов по другим ресурсам. Вследствие этого создается потребность в проверке комплектности резервов. Резерв будет комплектным тогда, когда он будет сформированная полностью, гарантирован всеми необходимыми ресурсами и не только в стоимостной оценке, но и по натурально-вещественному составу.

Последующий принцип определяется как обоснованность резервов с точки зрения экономии, и тем самым принятие во внимание подлинных и текущих запасов предприятия, а расчетная величина этих резервов должна быть подкреплена соответствующими мероприятиями.

Шестой принцип - принцип оперативности поиска резервов. Очень важно вовремя и слаженно проводить поиск резервов, чем оперативнее ведется поиск резервов, тем более результативен этот процесс.

Преимущественную важность и ценность имеет уменьшение времени между выявлением и освоением резервов.

Седьмой принцип заключается в дискретности. Поиск резервов хозяйственной деятельности нужно проводить грамотно, безошибочно, при этом не забывать о планомерности, систематизации, периодически или ежедневно.

Восьмой принцип раскрывается в массовости поиска. Резервы раскрываются более полно, если их поиск осуществляют значительное количество работников предприятия различных профессий и специальностей, квалификаций и направлений.

Последний и заключительный принцип поиска резервов заключается в предварительном определении приоритетных звеньев и узких, проблемных мест для повышения эффективности производства. Благодаря этому выделяют те стороны производства, где систематически недовыполняется план, или имеются большие потери сырья, возникает производственный брак, простой техники и тому подобное.

В итоге можно сделать заключение, что таким образом выделяются и распределяются основные стороны и направленность, по которым поиск резервов должен проводиться в первую очередь. Определение резервемкого курса действий весомо и действенно увеличивает эффективность поиска резервов хозяйствования, тем самым повышает возможности предприятия и его конкурентоспособность в условиях современного рынка.

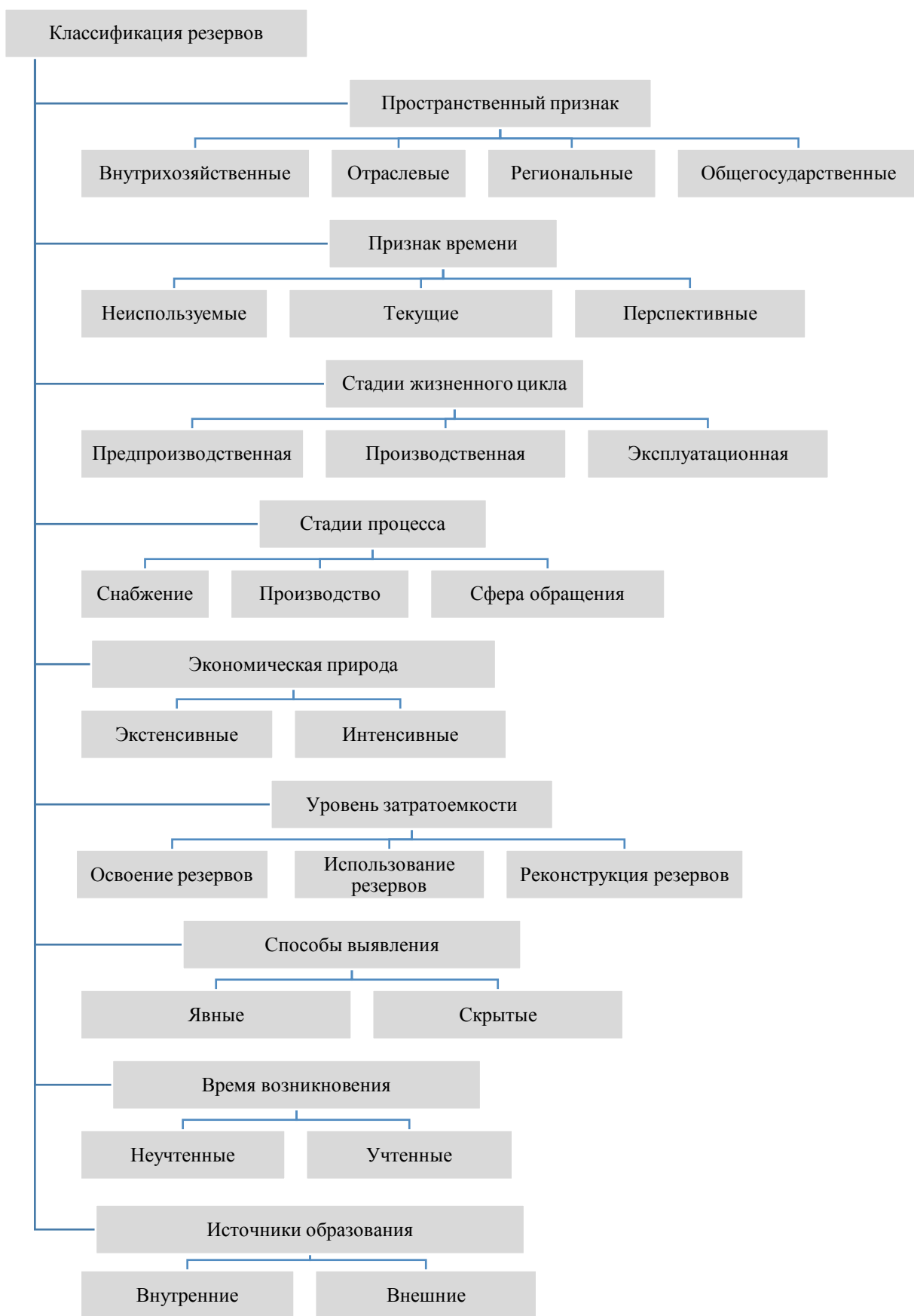
*Брежнева О.В.
старший преподаватель
экономический факультет
кафедра «Экономической теории и анализа»
Стерлитамакский филиал БашГУ
Россия, г. Стерлитамак*

РЕЗЕРВЫ ПРОИЗВОДСТВА, КАК ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ

Слово "резерв" имеет французское происхождение, в переводе на русский язык обозначает "запас". Поэтому в анализе запасы материалов, сырья, топлива и так далее определяются как резервы предприятия, для ритмичного, бесперебойного темпа работы или производства. Если рассматривать латинский источник происхождения слова «резерв», то понятие его сводится к «сбережению» и «сохранности», вследствие чего вероятность увеличения рентабельности, отдачи и эффективности предприятия, так же определяются как резервы производства. Экономическое содержание хозяйственных резервов эффективности – это разумное и целесообразное применение и употребление потенциала предприятия для производства значительного количества конкурентной

продукции с высококачественными свойствами, при всем этом затраты живого овеществленного труда на единицы продукции должны быть минимальными. Для наиболее полного представления о резервах, их выявления и использования в производстве используют следующую классификацию, которая представлена на рисунке 1. По пространственному признаку выделяют внутрихозяйственные, используемые только на данном предприятии, отраслевые, которые могут выявляться на уровне отрасли, региональные резервы могут быть выявлены и использованы в пределах географического района и общегосударственные, использование которых возможно только путем проведения мероприятий на общегосударственном уровне управления.

Рисунок 1. Классификация хозяйственных резервов по различным признакам.



По временному признаку резервы подразделяются на неиспользованные, то есть упущенные возможности улучшения эффективности предприятия, текущие, а именно, возможности возрастания результатов хозяйственной деятельности за определенный период времени и перспективные резервы - возможности развития на продолжительное время.

Незаменимое влияние на поиск оказывают резервы по стадиям жизненного цикла изделия. К ним относятся предварительная производственная стадия, производственная, эксплуатационная и стадия утилизации. Чтобы получить большой эффект, необходимо проводить поиск резервов непрерывно и систематизировать его на всех стадиях жизненного цикла изделия и, особенно на первых, более ранних его стадиях, где скрыты наиболее существенные резервы. На первой стадии определяются проблемы, потребности в продукте, признаки, свойства, технология его производства. Чем основательно проведен анализ на этом этапе, тем выше эффективность производства определенного изучаемого продукта. Выявить резервы можно за счет повышения эффективности труда и производства, внедрения экономичного сырья и материалов, то есть на этой стадии выявляются самые значительные резервы снижения себестоимости. На второй стадии, производственной, производится проработка и освоение нового продукта, новой линии или технологии и затем производят массовый выпуск продукции. Снижение резервов достигается за счет вложенных заранее средств в инструментарий и оборудование, в налаживание производства в целом, так же на этом этапе резервы определяются улучшением организации труда, повышением его интенсивности, сокращением простоев оборудования, экономией и рациональным использованием сырья и материалов. Следующая стадия – эксплуатационная, подразделяется на гарантийный и послегарантийный периоды, резервы зависят от двух первых этапов жизненного цикла товара, а именно экономия электроэнергии, материалов, запасных частей и другое.

Неотъемлемую авторитетность в анализе имеет группировка резервов по основным трем моментам процесса труда. Индивидуально подвергают анализу резервы, которые взаимосвязаны с полным и эффективным использованием основных средств производства, предметов труда и трудовых ресурсов. Эта классификация резервов необходима для равновесия их по всем видам ресурсов. По стадиям процесса воспроизводства разбиваются на резервы в сфере снабжение, сфере производства и в сфере обращения. Существенные и основные резервы определяются в сфере производства, но немалая их часть есть и в сфере обращения.

Если рассматривать экономическую природу и характер воздействия на результаты производства, то резервы можно разделить на экстенсивные и интенсивные. К резервам экстенсивного характера относятся ресурсы, связаны с расходом в производстве дополнительных ресурсов, а

именно материальных, трудовых, земельных и другие. Резервами интенсивного типа определяются те, которые связаны с наиболее полным и рациональным применением производственного потенциала. Значимость резервов экстенсивного характера уменьшается с ускорением научного прогресса, и соответственно увеличивается важность и влияние резервов интенсификации производства. Непосредственно близка к группировке по экстенсивным и интенсивным резервам группа резервов по уровню затратно-освоения. Выделяются три группы резервов. Освоение резервов за счет уменьшения и минимизации потерь сырья и готовой продукции требует незначительных и наименьших затрат. Использование резервов вызывает потребность в значительных затратах, потому что они связаны с внедрением достижений передовой науки без проведения радикальных изменений, к примеру реконструкции производства. Реконструкция и техническое перевооружение производства самая затратная группа, так как связана с использованием новейших достижений научно – технического прогресса.

Способы выявления делят резервы на явные и скрытые. К первой группе относятся резервы легко выявляемые по данным бухгалтерского учета и отчетности, которые могут быть безусловными и условными. Безусловные резервы связаны с недопущением потерь сырья и рабочего времени, отраженных в отчетности. Этот убыток есть непосредственный результат бесхозяйственности, расточительства, воровства. Для метода предотвращения потерь необходим контроль и точный порядок хранения материалов, организованный учет, выполнение обязательств перед покупателями и поставщиками. Условные потери – это перерасход ресурсов, несоответствие расхода нормам. Если нормы затрат ресурсов на единицу продукции увеличить, то перерасход ресурсов уменьшится или вместо перерасхода может быть экономия и, наоборот, если норму понизить, то возрастет перерасход средств. Для уменьшения перерасхода ресурсов предприятия нужно организовать процедуры или провести совокупность действий, нацеленных на выполнение единой задачи по усовершенствованию техники, технологии и организации производства, которые были запланированы. Скрытые резервы не отражаются в бухгалтерской отчетности, связаны с внедрением достижений науки и техники, а так же передового опыта, которые не были предусмотрены планом. Потери от неучтенных скрытых резервов на много больше, чем от потерь, связанных с убытками от разницы фактических данных с плановыми показателями.

По время возникновения резервы распределяются учтенные, то есть упущенные возможности повышения эффективности производства, существовавшие на момент разработки плана, и возникшие после утверждения плана или неучтенные. Присутствие таких резервов связано с

быстрыми темпами научно–технического прогресса, появлением новых решений, новых возможностей. В итоге можно сделать определенный вывод о том, что классификация резервов помогает наиболее полно и серьезно изучить суть и природу резервов, а так же целенаправленно структурировать их поиск. Все это в результате поможет правильно расставить акценты на упущения и слабые места предприятия в целом, и поможет работать слаженно и гораздо эффективнее и качественнее.

*Москалева Е.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита
Букина С.С.
студент 4 курса
направление подготовки «Статистика»
ФГОБУВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г.Саранск*

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ
РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФИНАНСОВОГО
ЛИЗИНГА НА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ФИННО-
УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ
МОРДОВИЯ)**

Аннотация: В статье рассмотрена проблема ресурсосбережения. Показана программа экономного расходования ресурсов на предприятии. Проанализирована возможность использования финансового лизинга для целей ресурсосбережения.

Ключевые слова: инвестиции, ресурсосбережение, финансовый лизинг, лизингодатель, приоритетное направление развития, лизинговый платеж.

В настоящее время состояние производственной сферы экономики Республики Мордовия выдвигает проблему инвестиций в ряд важнейших факторов ее развития. Сложившаяся за последнее десятилетие экономическая ситуация предопределила острый недостаток инвестиционных ресурсов.

Государство, как важнейший экономический субъект рыночных отношений, безусловно и радикально влияет на инвестиционный процесс в республике через системы налогообложения, кредитования, страхования, ценообразования, таможенные тарифы, хозяйственное и гражданское законодательство и др. От создания благоприятного климата для вложения капитала, условий, привлекающих и потенциальных инвесторов, и сами предприятия, являющиеся потребителями инвестиционного капитала, зависит оживление экономики.

Одним из современных инструментов налоговой минимизации является ресурсосбережение. Согласно [3] под ресурсосбережением понимается организационная, экономическая, техническая, научная, практическая и информационная деятельность, в том числе методы, процессы, комплекс организационно-технических мер и мероприятий, сопровождающих все стадии жизненного цикла объектов и направленных на рациональное использование и экономное расходование ресурсов.

Ресурсосбережение — одна из приоритетных задач экономики как страны в целом, так и республики в частности. Это связано прежде всего с дефицитом многих видов ресурсов: ростом стоимости их добычи (подготовки), а также серьезными экологическими проблемами. Из-за ограниченности экономических ресурсов наиболее высокие результаты производственной деятельности любого предприятия зависят от рациональности их использования. Многие экономисты считают, что производство тех или иных продуктов в определенной отрасли целесообразно развивать за счет наиболее эффективного использования какого-то одного экономического ресурса.

Ресурсосбережение позволяет высвободить и приумножить капитал. Сокращение потерь ресурсов позволяет высвободить денежные средства и направлять их для решения других проблем. Инвестиции, направленные на сокращение потерь ресурсов, окупаются по оценкам экспертов в три раза быстрее, чем инвестиции по увеличению данного ресурса.

Таким образом, ресурсосбережение следует представлять как процесс снижения материалоемкости и энергоемкости единицы продукции, сокращения потерь в производстве и эксплуатации, увеличения выхода конечной продукции путем реализации в деятельности предприятия достижений научно-технического прогресса и применения современных методов управления.

В этой связи ресурсосберегающая политика предприятия должна включать в себя разработку и реализацию комплекса мер по техническому, экономическому, финансовому и правовому аспектам рационального использования и экономного расходования различных видов ресурсов при безопасном воздействии на человека и окружающую среду. Кроме того, такая политика должна быть направлена на снижение отходов производства, сбросов и выбросов, что в свою очередь сокращает их отрицательное воздействие на человека и окружающую среду. [4]

Значительная экономия ресурсов на предприятиях может быть достигнута путем использования современных технологий и новейшего оборудования, а возможности их внедрения определяются уровнем развития производства на предприятии. Кроме того, реализация ресурсосберегающей политики должна поддерживаться исполнительной властью в республике через разработку и утверждение соответствующих целевых программ, а это

означает, что ресурсосберегающая политика предприятия может быть представлена как последовательность реализации ряда инвестиционных проектов.

Ресурсосбережение является одной из важнейших функций финансового лизинга. Рассмотрим возможность использования финансового лизинга для целей ресурсосбережения. В соответствии с [1] под лизингом понимается: «форма предпринимательской деятельности, основанную на особых экономических отношениях между лизингодателем и лизингополучателем по поводу приобретения или передачи лизингодателем лизингополучателю необходимых ему основных фондов на срочной и платной основе». Используя его, плательщик имеет возможность, не нарушая закона, избежать налогообложения, получив наиболее выгодные условия для приобретения имущества по сравнению с другими источниками получения средств.

Для целей ресурсосбережения финансовый лизинг весьма удобный способ приобретения дорогостоящего оборудования, приборов и технологий, как в стране, так и за рубежом. Производитель оборудования при осуществлении лизинговой сделки имеет гарантированный сбыт своей продукции и, как правило, единовременную 100% оплату.

Лизингодатель, являясь собственником предмета лизинга, страхует себя от возможных потерь, связанных с платежеспособностью лизингополучателя, поскольку может потребовать возврат переданного в лизинг имущества. Фактически он предполагает 100% кредитование и не требует немедленного начала платежей. Лизинговые платежи обычно начинаются только после поставки имущества, либо еще позже, когда использования предмета лизинга вводится в эксплуатацию. Лизинговый договор более гибок, чем ссуда, которая всегда предполагает ограниченные сроки и стандартные условия погашения. При лизинге арендатор предмета лизинга может согласовывать с лизинговой компанией удобную схему финансирования, включая в условие договора, например, расчеты из средств от экономии ресурсов. [2]

Финансирование реализации ресурсосберегающих проектов на национальных предприятиях республики должно осуществляться из внебюджетных источников. Основными препятствиями привлечения средств населения, кредитов, иностранных инвестиций, лизинга, применение модели делегированного управления является неразвитость законодательства в этой сфере и непрозрачный механизм тарифообразования.

Использованные источники:

- 1) Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)».
- 2) Газман, В. Д. Лизинг: статистика развития: учеб. пособие для вузов— М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.

- 3) ГОСТ Р 52104–2003 «Ресурсосбережение. Термины и определения»
4) Мингалеев Г.Ф. Эффективность ресурсосбережения. – Казань: Изд-во КГТУ им. А.Н.Туполева, 2009.

*Булгаков А.С.
магистрант
направление подготовки «Финансы и кредит»
ТюмГУ
Россия, г. Тюмень*

НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ В РОССИИ

С 1 января 2014 года вступает в силу новое пенсионное законодательство. В современной истории России это уже третья пенсионная реформа. Указ о ее проведении в жизнь Президент РФ подписал 30 декабря 2013 года.

Еще в конце сентября стало известно, что пенсионные накопления россиян за 2014 год будут направлены в распределительную систему. И таким образом накопительная составляющая будет приостановлена на один год. Ранее же правительство собиралось обнулить накопительную часть пенсии только для «молчунов», не сообщивших о желании перевести свои пенсионные накопления в НПФ или частную управляющую компанию.

Реформа предполагает повышение сохранности накоплений будущих пенсионеров. НПФ получают систему страхования вкладов подобно той, что сейчас действует у банков. Но и требования к фондам существенно возрастут. И остаться на пенсионном рынке смогут не все нынешние участники рынка.

Требования, которым должны соответствовать негосударственные пенсионные фонды, для вступления в систему гарантирования накоплений поручено подготовить банку России. Вне этой системы работать с накоплениями граждан будет нельзя. Критерии допуска в систему гарантирования для НПФ оказались похожи на требования к банкам для участия в системе страхования вкладов. Соответствовать им смогут далеко не все фонды.

Во-первых, это раскрытие информации о НПФ и его владельцах: для того чтобы вступить в систему гарантирования, фонд обязан будет сообщать на своем сайте информацию о составе и структуре акционеров. Во-вторых, это организация процесса инвестирования пенсионных накоплений в соответствии со ст. 36.14 закона о НПФ (согласно которой управляющая компания не должна быть аффилированной с НПФ, спец депозитарием или их аффилированным лицом). В-третьих, будет учитываться квалификация и деловая репутация акционеров и руководства фонда. Кроме того, планируется оценивать фонды исходя из организации инвестиционной

деятельности в соответствии с инвестиционными декларациями, а также норматива достаточности собственных средств и качества активов, составляющих средства накоплений. Так же оценке будет подлежать состояние системы внутреннего контроля и управления рисками. Для попадания в систему НПФ должен получить оценку «удовлетворительно» по всем параметрам.

Помимо прочего, НПФ должны будут проводить постоянный мониторинг инвестиционных рисков и рисков, связанных со смертностью застрахованных лиц. Расширяются обязательства фондов в части учета средств пенсионных резервов и пенсионных накоплений. Правило учета накоплений должно будет учитывать правительство РФ, а резервов – Центральный Банк РФ, Банку России также предоставляется право устанавливать обязательные финансовые и экономические нормативы, в том числе нормативы финансовой устойчивости и ликвидности, а также систему управления рисками.

Величина денежной оценки имущества для обеспечения уставной деятельности фондов, согласно предложенным поправкам, начиная с 2015г. должна будет составлять не менее 60 млн руб., с 2018г. - не менее 80 млн руб., а с 2021г. - не менее 100 млн руб. При этом для фондов, осуществляющих деятельность по обязательному пенсионному страхованию, эта сумма должна будет составлять в 2015г. не менее 120 млн руб., в 2018г. - не менее 150 млн руб., в 2021г. - не менее 200 млн руб.

Так же закон вводит требования к квалификации и деловой репутации органов управления НПФ, включая совет директоров и правление, а также создает механизмы участия вкладчиков и застрахованных лиц в управлении НПФ через специальный орган - попечительский совет. В состав попечительского совета входит не менее пяти человек, причем вкладчики, участники и застрахованные лица (их представители) должны иметь в нем в совокупности не менее трех четвертей. Попечительский совет сможет предварительно рассматривать и представлять свои рекомендации по наиболее важным вопросам, включаемым в повестку общего собрания акционеров и совета директоров (наблюдательного совета) НПФ. Это касается вопросов, связанных с реорганизацией или ликвидацией, уменьшением уставного капитала, изменением направляемого в собственные средства размера дохода от инвестирования.

Негосударственные пенсионные фонды должны будут провести реорганизации в акционерное общество. С 1 января 2014 года реорганизация НПФ, являющихся некоммерческими организациями, допускается только путем их присоединения, преобразования в акционерные пенсионные фонды, а также путем выделения НКО с одновременным их преобразованием в акционерные пенсионные фонды.

Правительство РФ разработало новые механизмы, направленные на повышение прозрачности и профессионализма институтов негосударственного пенсионного обеспечения, реализация которых послужит дополнительным стимулом к повышению социального партнерства в данной сфере.

Использованные источники:

1. ЕСН и пенсионные взносы; АБАК - Москва, 2013. - 208 с.
2. Страховые взносы во внебюджетные фонды; АБАК - Москва, 2013. - 264 с.
3. Дегтярев, Г.П. Пенсионные реформы в России; Москва, 2012. - 336 с.
4. Здоровенин В. В. Хедж-фонды. Инвестиционная деятельность и оценка ее эффективности; ГУ ВШЭ - Москва, 2012. - 140 с.
5. Широкова Е. К. Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды Российской Федерации; Москва, 2010. - 176 с.

*Бураков Д.В., кандидат экономических наук
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

КРЕДИТНЫЙ РИСК: ОТКЛОНЕНИЯ В ВОСПРИЯТИИ И ОЦЕНКЕ

Аннотация

В статье рассматриваются поведенческие аспекты кредитного риска. Подчеркивается значимость необходимости учета когнитивно-аффективных отклонений при анализе кредитного риска, а также представлена теоретическая гипотеза иллюзий восприятия кредитного риска.

Ключевые слова: кредитный риск, кредитный рынок, кредитный цикл, ограниченная рациональность.

Как показывают проведенные специалистами исследования, [1,2] стереотипное поведение играет огромную роль в анализе и принятии решений. Эффект «чрезмерной уверенности», являя собой корреляционную цепочку нескольких отклонений, по праву можно считать одной из основных причин возникновения кризисных явлений в работе системы, ведущей к нарушению упорядоченности связей и стабильности её функционирования.

Определяя данный феномен, необходимым видится сказать, что чрезмерная самоуверенность – это отклонение, пребывая в котором индивиды точны в своих суждениях намного реже, нежели они считают. [3]

Перефразируя можно сказать, что чрезмерная самоуверенность есть не что иное, как значительная переоценка вероятностей благоприятных событий и недооценка (или игнорирование) вероятностей неблагоприятных событий.

Таким образом, учитывая специфику субъективности процесса познания, а соответственно, анализа информации и процесса принятия решений на всех уровнях, начиная от рыночного актора, заканчивая регулятором, логичным видится тот факт, что весь рынок пребывает в плену данного отклонения, что, как будет показано ниже, и приводит к формированию кредитного перегрева.

Определяя *структуру* феномена «чрезмерной уверенности» необходимо сказать, что его порождают следующие отклонения:

- оптимистическое отклонение (optimistic bias);
- иллюзия контроля (illusion of control);
- экспертное сужение (expert judgement).

Необходимым видится рассмотреть каждое из них.

Оптимистическое отклонение

В сущности, оптимистическое отклонение суть одна из разновидностей позитивных иллюзий (positive illusions), в плену которых пребывают индивиды.

Доказательной базой являются исследования, которые вывели ряд оптимистических отклонений, таких, например, как:

- оптимистическое отклонение профессиональных финансовых аналитиков в оценке корпоративных доходов;
- оптимистическое отклонение в процессе бюджетного планирования в Великобритании;

В то же время оптимистическое отклонения нельзя считать универсальным, т.к. некоторые индивиды, по результатам исследований, переоценивают возможность наступления негатив-центрированного события, касающегося их.

Отсюда видится вполне логичным, что оптимистическое отклонение на психологическом уровне весьма тесно коррелируется с вышеописанным феноменом «чрезмерной самоуверенности». Взаимосвязь данных особенностей психического аппарата может быть объяснена путем введения в уравнения новой константы – «иллюзии контроля».

Иллюзия контроля

Эллен Лангер провела ряд экспериментов с азартными играми, наглядно отражающих наличие иллюзии контроля у участников. [4] Участники, вытягивавшие выигрышный билет сами, при просьбе продать его «взвинчивали» цену в четыре раза большую, нежели те, кому этот билет просто дали. В случае, когда противником испытуемых в эксперименте со случайным исходом являлся нервничающий и неуверенный в себе человек, то их ставки были гораздо выше, чем при игре с уверенным в себе противником.

Как бы то ни было, в более чем 50 экспериментах каждый раз находились индивиды, действовавшие так, как будто они обладали способностью контролировать случайные исходы. Продолжая мысль стоит заметить, что чем больше было стремление индивидов к случайному результату (например, съедобный приз более желанен голодному, чем сытому), тем больше они чувствовали иллюзорную, «ошибочную» уверенность.

Иллюзия контроля, таким образом, – тенденция индивидов верить в то, что они могут контролировать или, по крайней мере, влиять на исход события, который не зависит от них самих.

Экспертное суждение

Широкое распространение имеет идея о том, что чем большим опытом в данном деле обладает индивид, тем объективней и адекватней его оценка возможности наступления рискованного события. Наибольшее на сегодняшний день распространение это заблуждение получило среди класса экспертов, в том числе и экономических. Считается, что анализы и предсказания, основанные на предыдущем опыте и высокой квалификации, позволяют делать более точные прогнозы.

Однако отдельно встает вопрос о возможностях объективизации процесса вынесения экспертных суждений. Чем больше значение временного фактора, чем больше количество переменных и чем выше степень неопределенности, тем ниже точность и вероятность наступления именно данного прогноза.

Но в случаях, когда обратная связь между сделанными прогнозами эксперта и их подтверждением растянута во времени, искажена или вообще отсутствует, многие эксперты попадают под зависимость от собственных отклонений и в частности, находятся в зависимости от чрезмерной самоуверенности, основанной на вышеперечисленных факторах.

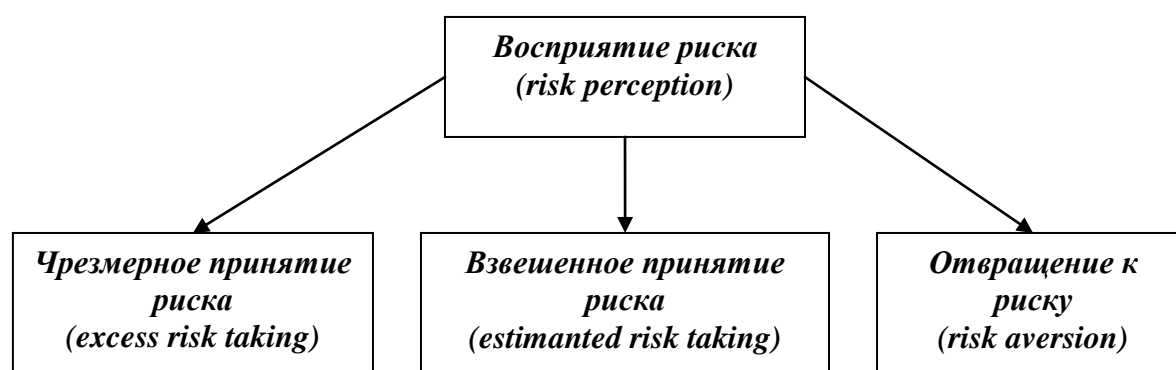
Возвращаясь к сущности модели чрезмерной уверенности, стоит также отметить уточнения, внесенные в модель чрезмерной уверенности. Предполагается возможность выделения трех типов чрезмерной уверенности:

- чрезмерная уверенность в оценочных суждениях (*overestimation*);
- переоценка собственных возможностей в расположении среди индивидов (*overplacement*);
- чрезмерная требовательность (*overprecision*).

Возвращаясь к кредитным отношениям, в частности к вопросам оценки собственной кредитоспособности в части определения заемщиком оптимального объема и срока кредита, имеет смысл допустить, что данный процесс в зависимости от конъюнктурного положения склонен к систематическим отклонениям адекватности (рациональности/эффективности) восприятия рисков и формирования ожиданий.

Для наглядности приведем структурный пример (Рис.1) – отразим восприятие рыночными агентами риска (*risk perception*).

Рисунок 1. Общая схема восприятия риска



Исходя из допущения о наличии риска при принятии решения в условиях неопределенности, стратегия отвращения к риску имеет лишь ограниченную область применения на практике (в кризисные периоды, либо в рамках общей консервативной стратегии). Особый интерес представляет стратегия оптимизации риска. Принятие риска (склонность к риску) подразумевает изначальное превышение оптимизма над страхами, т.е. наличие веры (зигдущейся на оптимистическом отклонении). Взвешенное (оптимизированное) принятие подразумевает 1) стремление к сокращению вероятности наступления рискованного события и 2) принятие того объема потенциальных потерь, который, реализуясь, коммерческая структура может перенести безболезненно для финансовой устойчивости.

Таким образом, взвешенное принятие риска подразумевает превышение значимости позитивных факторов подкрепления над негативными (поиск надежных клиентов, надежных поставщиков, оптовиков, аудиторов, кредиторов, приращение деловой репутации).

В течение времени (в среднесрочном и долгосрочном периодах) при наличии благоприятной конъюнктуры и последовательного успешного

опыта происходит незаметный и не поддающийся прямому просчёту процесс ухудшения качества восприятия, что приводит к чрезмерной субъективизации уверенности и появлению иллюзий восприятия, находящих отражение в прогнозных оценочных суждениях и ключевых решениях.

Перед графическим представлением гипотезы выделим наиболее значимые факторы субъективизации, отклоняющие восприятие в ту или иную сторону:

1. личный опыт и социальное знание;
2. факторы конформности и внушаемости;
3. культурная составляющая;
4. эвристика упрощения, эвристика стереотипизации (прототипов), когнитивный диссонанс, фрейминг, якорение, чрезмерная требовательность, выборочность подкрепления (отклонение подтверждения), оптимистическое отклонение, иллюзия контроля, иллюзия достоверности.

Тогда, графически гипотеза иллюзий восприятия 1) при совершении выбора в условиях неопределенности, 2) в рамках формирования уверенности рыночных агентов 3) относительно принимаемого риска будет выглядеть следующим образом (Рис.2).

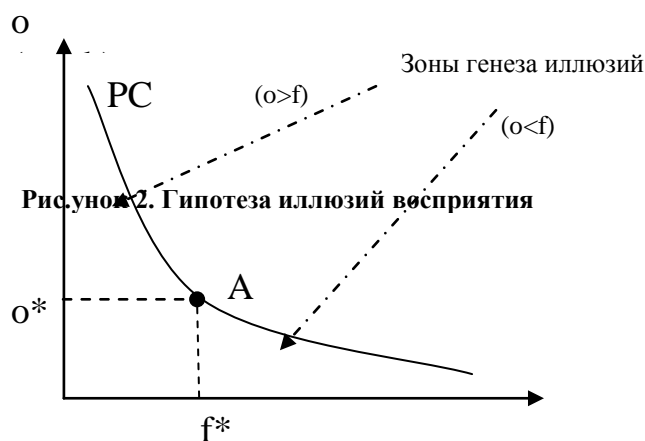


Рис.унож.2. Гипотеза иллюзий восприятия

Рассматривая флуктуации восприятия через призму цикличности, выделяется три зоны. Основная зона ($o^*;f^*$) представляет собой достигший стабильности период посткризисного роста,

где принимаемые рыночными агентами решения взвешиваются на достаточную величину страха. Т.е. на данном этапе формируемая уверенность подвержена минимальным воздействиям поведенческих отклонений, ввиду достаточной значимости факторов подкрепления цензуры. С увеличением количества личных успешных решений, усилением благоприятной конъюнктуры и позитивной тенденции социального знания, происходит увеличение степени внушаемости (экспертные мнения, советы) наравне с уверенностью в собственных возможностях и талантах (skillfulness). [5, 6, 7, 8]

Результатом становится рост уверенности в рамках принимаемого решения, однако качество данной уверенности изменяется, ввиду усиления когнитивного диссонанса (отрицание негативной информации и уклонение от нее), падение уровня требовательности к обработке объекта принимаемого решения, стереотипизация качественно дифферентных объектов, упрощение процесса обработки в погоне за результатом, недооценка экзогенных факторов («недальновидная самоцентрация»), использование эффекта выборочности подкрепления (выгодной информации и знания) под воздействием оптимистического отклонения. Все вышеперечисленное можно отождествить с уменьшением влияния защитной функции (страх), в результате снижения значимости негативных факторов подкрепления.

Т.е. для формирования уверенности в том или ином исходе необходимо разрушить факторы подкрепления одной из сторон. В итоге появляется вторая зона: *зона чрезмерной уверенности*, где находит место генез иллюзий восприятия. Основными особенностями рынка, находящегося в данной зоне становятся: чрезмерное вхождение на рынок новых игроков, переоценка положительной информации, субъективизация прогнозов и ожиданий под воздействием оптимистического отклонения (что приводит к субъективному анкорингу), формирование спекулятивных пузырей, *субъективное снижение риска*: чрезмерное увеличение ТМЗ и запасов готовой продукции, значительное увеличение кредитования наравне с ухудшением качества, многократное увеличение финансового леведреджа, увеличение доли рискованных деривативов в торговом портфеле. На уровне регулятора речь можно вести об уровне долга к объему ВВП.

Результатом долгосрочной субъективизации риска, выборочности подкрепления и качественного изменения уверенности (как рыночных агентов, так и регулятора) становится нарушение хрупкого тождества между иллюзорным рынком и рынком реальным, логическим началом которого становится кризис. Имеет смысл, правда, заметить, что катализатором (trigger) нарушения могут стать как экзогенные (циклическое падение спроса), так и эндогенные (схлопывание спекулятивного пузыря, неправильная политика регулятора) факторы.

Занятым фактом является недооценка рыночными агентами первых сигналов кризиса, ввиду неадекватного восприятия негативных якорей (когнитивный диссонанс, иллюзия контроля, оптимистическое отклонение, иллюзия достоверности).

Становление кризиса открывает двери формированию третьей «зеркальной» зоны восприятия. Воплотившиеся в реальность операционные и финансовые потери, затоваренные склады, увеличение доли просроченной задолженности кредитных портфелей банков, и разрушившиеся позитивные иллюзии ожиданий создают с помощью аффективного отклонения взамен

негативные (пессимистические) ожидания и культивируют временный пессимизм ($o < f$). Негативный личный опыт, плохая конъюнктура и знание о массовых неудачах рыночных игроков усиливают цензуру (страх) через факторы подкрепления, вызывая к жизни неуверенность (lack of confidence) и недоверие, робость (timidity), отвращение к риску и потерям (risk and loss aversion). Любая информация о положительных сдвигах воспринимается незначительно (ввиду силы собственных потерь), восприятие любой деятельности связанной даже с минимальным риском стереотипизируется и завершается отрицанием (кредитные заморозки, 100% предоплата по контрактам, отрицание новаторских схем, дифференциации продуктовой линейки, сокращение ТМЗ, переход к факторингу). Внушению поддается лишь та информация, которая не противоречит цензуре страха (выборочность подкрепления).¹ Общее поведение рыночного агента принимает стадный характер, за счет увеличения конформности.² Единственным позитивным с точки зрения поведенческой экономики следствием кризиса является появление чрезмерной требовательности к процессу поиска, обработки информации, оценке и принятию решений.

В случае незначительности кризисного удара по экономической и финансовой системе длительность гиперболизированного пессимистического восприятия длится недолго, ввиду сравнительно меньшей значимости потерь и конъюнктуры, как факторов подкрепления (W-образный хвост). Результатом пребывания в третьей зоне становится т.н. скрупулезный консерватизм с дальнейшим восстановлением оптимистического восприятия (при поддержке регулятора) в основной зоне.

Вслед за гипотезой иллюзий восприятия, обратимся к еще одному аргументу в пользу утраты адекватности восприятия рыночными агентами (в том числе кредиторами и заемщиками) – гипотезе финансовой хрупкости Х. Мински, направленной на анализ качества фондирования основного капитала.

Чем дольше экономика находится в «состоянии спокойного роста», т.е. чем дольше длится процветание, тем еще более оптимистичными становятся ожидания хозяйствующих субъектов и тем сильнее уменьшаются *ожидаемые* риски заемщика и заимодавца. Коммерческие структуры активизируют инвестиционную деятельность, но в рамках отсутствия безграничных возможностей внутреннего фондирования, переходят на систему внешнего финансирования (заимствований). Отсюда следует увеличение активности коммерческих структур в области выпуска пассивов

¹ Вышеизложенное прекрасно описывает рецессию с U-образным хвостом затяжного характера.

² Подчеркнем, что стадное поведение реального и банковского сектора связано именно с третьей зоной, а не первой, т.к. в период расцвета позитивных настроений начинает работать эффект «недальновидного самоцентрирования», в то время как страх и неуверенность (в том числе в собственных силах) заставляет искать лидера, успешные стратегии и анализировать действия конкурентов.

для приобретения активов. Кредитные институты реагируют, с одной стороны увеличивая предложение денег и внедряя новые их виды. В этот период происходит наибольшее число финансовых инноваций, изменяющих количество и качество денег: с одной стороны, усложняется структура денег за счет появления менее ликвидных «квазиденег» (например, депозитных сертификатов и соглашений об обратном выкупе); а с другой стороны, возрастает количество денег и/или скорость их обращения.

В результате, как ослабление бдительности заемщиков и кредиторов, так и финансовые инновации (в значительной мере порождаемые этим ослаблением), изменяют тип финансирования, который используется сектором фирм, при осуществлении инвестиционной деятельности. Переход фирм на чрезмерное внешнее финансирование имеет следующие результаты:

а) **спекулятивное финансирование**, при котором текущих притоков наличности хватает только на выплату процентов, но их недостаточно на выплату долга, и коммерческие организации вынуждены обращаться к новым займам;

б) **Понци финансирование**, когда текущих притоков наличности не хватает даже на выплату процентов за кредит, и фирмы вынуждены увеличивать задолженность.

С преобладанием в экономическом реалме таких типов финансирования финансовая система становится, по Х. Мински, «хрупкой» (fragile); нестабильность в экономике увеличивается, и деловая активность подвергается все большим колебаниям.

Таким образом, как со стороны заемщика, так и со стороны кредитора во временном контексте систематически происходит качественное изменение кредитных отношений от относительно эффективного к неэффективному. Одной из возможных причин ухудшения качества в части нарушения характеристик срочности и возвратности выделим эффект чрезмерной уверенности, приводящей к оптимистическому восприятию при оценке собственных ресурсов, сил и формировании ожиданий заемщиков. То же самое в части оценки кредитоспособности касается кредитных институтов. Также весьма значимым является появление анкоринга (выборочности подкрепления), что находит наибольшее воплощение в деятельности риск-менеджмента (и в частности в отношении заемщиков-инсайдеров) и отдела финансового анализа, где наиболее болезненным моментом становится формирование иллюзии достоверности (illusion of validity) в части финансовых прогнозов.

Логичным результатом, как было указано выше, становится ухудшение проработки и требовательности к анализу и оценке информации о заемщиках, увеличение объемов кредитования в противовес сохранению качества кредитования, увеличение кредитного плеча и объема принимаемой рискованной нагрузки (как кредитором, так и заемщиком).

Таким образом, происходит ухудшение качества принимаемых кредиторами и заемщиками решений. Результатом становится кредитный перегрев и следующий за ним рост доли просроченных кредитов в кредитном портфеле с наступлением кризисного явления. Наглядной в данном случае является статистика, приведенная в докладе АРБ (Таб.1)

Таблица 1. Ключевые показатели банковской системы в 2008 и 2009 (кризисном) году

Ключевые показатели развития банковского сектора России					
Показатель, млрд. рублей	1.1.2008	1.1.2009	1.1.2010*	Изменение, %	
				за 2008 год	за 2009 год*
Активы банков	20125,1	28022,3	28890,1	+39,2	+3,1
Капитал банков	2671,5	3811,1	4695,1	+42,7	+23,2
Кредитный портфель банков	14 258,8	19884,8	20103,0	+39,5	+1,1
Просрочка по всему портфелю	184,1	422,0	1060,1	+129	+151,3
Кредиты юридическим лицам	9316	12509,7	12709,8	+34,3	+1,6
Просрочка юридических лиц	86,1	266,4	802,9	+209,4	+ 201,4
Кредиты физическим лицам	2971,1	4017,2	3563,2	+35,2	-11,3
Просрочка физических лиц	96,5	148,6	248,7	+54	+67,4
Вклады населения	5159,2	5907,0	7058,8	+14,5	+19,5
Депозиты организаций	7053,1	8774,6	9415,1	+24,4	+7,3
Количество банков (единиц)	1136	1108	1058	-2,5	-4,5

Источник: Ассоциация российских банков.
http://www.arb.ru/site/docs/DokladARB_XXI.pdf/

В дальнейшем в зависимости от силы удара кризиса логичным становится переход к кредитному сжатию (по аналогии с третьей зоной гипотезы иллюзий восприятия).

Отдельным весьма интересным вопросом остается анализ структуры просроченной задолженности юридических лиц. Существует мнение, что большую часть просроченных кредитов под оборотный/основной капитал могут составлять средства, предоставленные заемщикам-инсайдерам.

Таким образом, используя достижения поведенческой экономики и пытаясь инкорпорировать их в наши представления о сущности кредита, отметим, что:

1. с точки зрения поведенческой экономики категория кредит представляется как совокупность отношений, возникающих между заемщиком и кредитором;

2. кредитные отношения представляют собой совокупность принимаемых решений по поводу объекта кредитной сделки и сопровождающих отношений;

3. объектом кредитных отношений является сумма основного долга и процентов к уплате;

4. условиями отношений является срочность и возвратность;

5. точкой опоры со стороны заемщика при выборе характеристик объекта выступает срок и объем кредита;

6. точкой опоры со стороны кредитора при принятии решения о выдаче кредита выступает совокупность требований к заемщику – юридическому лицу (финансовое состояние, обеспечение по кредиту и т.д.), говоря иначе – ожидания относительно платежеспособности заемщика;

7. изменение качества кредитных отношений зависит от изменения восприятия, когнитивного механизма оценки и формируемых ожиданий.

Использованные источники:

1. Fischhoff, Baruch; Paul Slovic, Sarah Lichtenstein (1977). "Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence". *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 3: 552–564;

2. Gilovich, Thomas; Dale Griffin, Daniel Kahneman (Eds.). (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge, UK: Cambridge University Press;

3. Hoffrage, Ulrich. "Overconfidence" in Pohl, Rüdiger (2004). *Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*. Psychology Press;

4. Langer, E. J. (1975). The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology* 32(2), 311-328;

5. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // *Транспортное дело России*. – 2011. - № 12. - С. 148-150.

6. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // *Бизнес в законе*. – 2012. - № 3. - С. 243-245.

7. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // *Управление экономическими системами: электронный журнал*. – 2013. - № 12. – С.50;

8. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // *Экономика и предпринимательство*. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72.

*Бураков Д.В., кандидат экономических наук
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОБЪЕКТИВНОЕ В КАТЕГОРИИ КРЕДИТ

Аннотация

В статье рассматриваются методологические основы анализа кредита как объективной категории. Выделяются тенденции в развитии анализа объективного в кредита. Подчеркивается значимость объективного подхода к анализу сущности категории кредит.

Ключевые слова: кредит, сущность, свойство, природа.

В условиях мирового финансового кризиса в очередной раз отражается неспособность цивилизации управлять существующей и планировать развитие будущей системы кредитных отношений. Налицо имеет место быть проблема в определении причин и условий, ведущих к неконтролируемости и неопределенности, порождающей циклические колебания рыночных процессов.

Безусловно, большая роль в изменчивости качества динамики экономических отношений принадлежит сфере кредита. Однако, на протяжении более чем трех столетий развития кредита, как в теоретической, так и практической его формах, цивилизации не удается не только не устранить, но и объяснить противоречивость его бытия.

Анализ существующих представлений о сущности кредитных отношений в призме натуралистической, капиталотворческой и недавно выведенной российскими учеными атрибутивной теории кредита, все равно не позволяет отразить, и что более важно, понять и представить всю глубину и многогранность естества категории кредит, не только как системы рыночных (денежных), но и как системы общественных отношений. В ходе анализа различных работ по теоретическим основам кредита мы пришли к выводу о чрезмерном субъективизме данных теорий, суть которого сводится к попытке отражения сущности кредитных отношений через призму анализа отдельных исторически сложившихся форм, степеней влияния на прочие элементы экономической системы отношений, через попытку приравнивания сущности кредита как объективного знания к перцептуальным представлениям участников кредитных отношений, через возведение частных и присущих лишь одному субъекту отношений и порой довольно спорных свойств и функций в ранг сущности кредита.

Отсюда, весьма логичным видится неправомерность подборки методологических принципов познания объективной сущности категории, в частности имеет место быть подмена последнего эмпирической, а следовательно, субъективной формой познания.¹

Однако познание любой категории имеет свой целью как получение конечного знания в целях описания объективного бытия (дескриптивный анализ), так и обретение возможности дальнейшего использования данного знания в различных субъективно-ориентированных целях (функциональный анализ).

Существующие на сегодняшний день теории, описывающие представления о сущности кредита и формах его влияние на систему экономических отношений, в целом неполны, рассеяны во множестве и многогранности проявлений кредита, а следовательно в них существуют не выявленные причинно-следственные связи, суть которых устойчиво и постоянно оказывает воздействие на рыночные механизмы. Незнание причинно-следственной связи не отменяет факт её существования. А необходимость познания таких связей, исходящая из несовершенства кредитных отношений, диктует необходимость познания объективной сущности.

Единственной теорией, которая используя диалектические методы познания, приходит к объективным предпосылкам, принципам и законам, отражающим сущностные аспекты кредита, является объективистская теория кредита проф. О.И. Лаврушина.

В стремлении вскрыть механизм проявления объективной природы кредита в многообразии его форм и ролей, формирующихся в призме субъективного восприятия участников отношений, логичным видится сфокусировать внимание на анализе объективных аспектов кредита и их «замутнения» в чувственном мире человека.

Объективность категории и элементы её сущности

Для проведения разграничения между объективным и субъективным имеет смысл дать определение объективности. Под объективностью будем понимать *«независимость от человеческого сознания, от воли и желаний людей, от их субъективных вкусов, пристрастий и предпочтений»*. Данное определение подчеркивает незначительность восприятия и его особенностей на объективную природу объекта. Уже отсюда вытекает вывод о том, что, будучи объективным по сущности, объект, оказывающийся предметом анализа в условиях ограниченных и/или выборочных условий познания,

¹ В данном случае важно допущение касательно изначальной субъективности человеческого восприятия и дальнейшего формирования представлений об объекте внешнего мира.

становится замутненным, отражая тем самым лишь одну из форм своего существования в определенном контексте.

Определяя сущность категории, необходимо сразу же подразумевать объективность категории, как свойство и неперемное условие, а также четко осознавать, что составляет основу объективности и при каких условиях, сущность категории можно считать объективной.

Однако тогда на первый план выходит проблема эмпирического противоречия в научном знании: если сущность одной и той же категории каждый субъект воспринимает и учитывает по-своему, тогда напрашивается логический вывод о субъективной природе сущности категории.

Для нахождения путей решения возникшей проблемы имеет смысл проанализировать понятие сущности категории, её составных частей и структуры.

Под сущностью обычно подразумевают нечто внутренне присущее постоянное и устойчивое, что сохраняется в явлении и/или категории при различных их формах и видах, а также при временном изменении. С точки зрения Г. Гегеля сущность определяется как основание или самоуглубление бытия, достигаемого его собственным развитием. Шопенгауэр замечает, что «существование без сущности есть пустое слово». В логике под сущностью понимается неотъемлемое качество, без которого предмет невозможно осмыслить. В метафизике, сущность есть источник или основание существования. Часто под основанием и весьма правомерно подразумевают необходимость. Действительно весьма логичным кажется объяснения появления той или иной категории с точки зрения неизбежности – если категория появилась, следовательно, это было неизбежным, иначе бы её не было.

Однако неизбежность не может полностью объяснить *генез категории*, в нашем случае как системы отношений. Выделение определенной системы отношений из общей совокупности отношений, и возведение именно данной системы в статус категории, подразумевает наличие неких свойств, качеств и особенностей, присущих именно данной форме отношений, несравнимой с любой другой.

Таким образом, достижение достаточности условий для возведения системы отношений в ранг категориальных, необходим анализ сущности, попытки выявления присущих именно данному типу отношений закономерностей, особенностей, неких внутренне присущих свойств.

Изучая сущность категории, как системы отношений, необходимо подразумевать наличие некой *субъект-объектной структуры*, присущей лишь данной системе отношений и остающейся постоянной, устойчивой и неизменной во всем процессе взаимодействия элементов.

Еще одним важным моментом в определении сущности представляется *временной характер*. Сущность любой категории должна

проявляться как совокупность взаимосвязей её элементов на всем протяжении её существования. Отсюда весьма логичным кажется, что определение сущности связано с временным (динамическим) аспектом, стало быть, должно определяться в движении. Под движением следует понимать единство непрерывности, устойчивости и формальной изменчивости элементов категории.

Также важным моментом выступает *природа категории* как определение её сущности. Природу часто трактуют как совокупность врожденных свойств, естественное состояние, принадлежность категории к определенному роду. Однако природа категории является в определенных случаях контекстно-зависимой. Возникая в заданных условиях, природа отражает целевое назначение категории, и, стало быть, изменчива, что противоречит принятому определению сущности, как чего-то внутренне присущего, устойчивого и постоянного в независимости от многообразия проявлений на протяжении всего времени существования.

Также существует допущение о *тождестве функций категории с её сущностью*. Пытаясь применить данное допущение к анализу категории, как системы отношений, имеет смысл отметить, что функция как проявление сущности носит объективный характер, но направлена на выявление не внутренне присущих и устойчивых связей в структуре категории, а внешних связей категории как целого с другими категориями внешнего мира.

Следующим важным моментом в констатации сущности категории являются *категориальные законы*, как *объективное отражение внутренне устойчивых и постоянных связей в рамках структуры категории в процессе их динамики*.

Сразу стоит отметить, что существует разница между категориальными, т.е. присущими данной категории связями в рамках структуры, и межкатегориальными, отражающими связи между различными категориями. В рамках экономической науки последние получили название экономических законов. Экономические законы *принято* подразделять на эмпирические и сущностные. Однако данное деление в корне неверно, ввиду существования логического противоречия в целеполагании. Экономический закон (например, закон спроса, закон убывающей предельной полезности) изначально направлен на выявление *якобы* устойчивых и постоянных связей между различными рыночными категориями (спрос и цена, полезность блага и спрос), в то время как сущностный закон направлен на выявление *внутренних* устойчивых связей.

Отсюда крайне логичным видится деление законов на категориальные и межкатегориальные. Экономические законы (эмпирические в данном случае по сущности своей) будут относиться к последним.

Однако видится нелогичным обособление сущностных законов и возведения их в ранг сущности категории, т.к. сущностный закон отражает

лишь проявление динамического (временного) аспекта связей сущности категории, в то время как структура категории (субъект-объектные связи) остаются за скобками уравнения.

В свете вышеизложенных общих моментов определения сущности категории, можно попытаться определить её проявление через основание существования, необходимость, цель (смысл, причины), движение (изменчивость), структуру и сущностные законы.

Однако следуя приведенному выше определению о сущности как о чем-то внутренне присущем, устойчивом и постоянном в многообразии изменчивого отражения, при попытке определения сущности категории как объективного отражения целостной системы отношений имеет смысл учитывать три основных аспекта, присущих категории:

1. Структура связей;
2. Движение связей;
3. Основания связей.

Переводя данные понятия на язык отношений, можно сказать, что сущность отношений раскрывается через структуру отношений, особенности данных отношений как процесса, растянутого во времени, и самым главным элементом выступает основание отношений с присущими лишь ему свойствами, что и отделяет в совокупности элементов отношений, данную систему отношений от любых других.

В завершение анализа сущности как объективного аспекта категориальных отношений, имеет смысл вывести ряд требований, в условиях соблюдения которых, может быть выведена сущность категории:

1. Сущность категории, как системы отношений, не зависит от форм, типов, видов, контекстов, приоритетов и целеполагания, в которых существует категория, но определенным образом, «замутняясь» в процессе субъективизации отношений, проявляет себя во всем многообразии;

2. Сущность категории должна раскрываться в рамках всего объема её проявления;

3. Достижение знания о сущности категории, как системы отношений, невозможно без проведения анализа структуры, процесса движения и свойств объекта связей.

4. Сущность категории не может рассматриваться как отдельно взятые элементы или как сумма застывших в статике взаимосвязей элементов, а определяется в единстве процесса изменчивости.

Тогда, суммируя, имеет смысл заметить, что сущность категории, как системы отношений, обладает рядом свойств:

1. Абсолютность;
2. Всеобщность;
3. Конкретность;
4. Постоянство;

5. Единство.

Сущность кредита как системы отношений

Основываясь на проведенном выше анализе, перейдем к анализу категории кредит.

Известно, что существует два подхода к исследованию данной категории. В случае узкого подхода, принятого большинством практически ориентированных участников отношений и в том числе, наложившего отпечаток на существующее определение в нормативно-правовой литературе, кредит определяется как *передача кредитором заемщику денежных средств на условиях платности, срочности и возвратности*. В широком понимании, поддерживаемым в большей степени научным сообществом, абстрагируясь от прагматизма рынка, выступает определение кредита как *движение стоимости между кредитором и заемщиком на началах возвратности*.

Следуя выстроенной в первом пункте логике, и преследуя цели определения объективных аспектов кредитных отношений, составляющих сущность кредита, вначале стоит обратить внимание на вопрос о выделении системы кредитных отношений от всех прочих и возведения кредита в ранг категории.

Необходимым условием возведения системы отношений в ранг категории является соответствие отношений наиболее общим и фундаментальным понятиям, отражающим существенные, всеобщие свойства и отношения явлений действительности и познания.

Следует заметить, что отношения по поводу кредита имеют полное право претендовать на статус категории, ввиду того, что кредит выступает, с точки зрения гедонизма, механизмом временного разрешения базового противоречия существования цивилизации, связанного с безграничностью человеческих стремлений и ограниченностью возможностей их удовлетворения.

В целях установления сущности кредита, применим требования, в рамках которых может быть достигнуто её понимание.

Во-первых, сущность кредита не зависит от многообразия проявления, контекстов и системы приоритетов субъектов отношений.

Во-вторых, сущность кредита проявляется в рамках всего объема отношений.

В-третьих, сущность кредита не может быть выявлена без анализа структуры, этапов отношений и основания кредитных отношений (ссужаемой стоимости).

Ввиду вышеизложенного имеет смысл пройти по всей цепочке элементов сущности: структуре кредитных отношений, этапам кредитных отношений и основе кредита.

Структура кредита

Следуя определению сущности категории как того, что остается устойчивым и постоянным на всем отрезке существования категории, с уверенностью можно утверждать, что структура кредита, как совокупность субъектов и объектов остается неизменной на всем протяжении существования кредитных отношений. Субъектами кредитных отношений выступают кредитор и заемщик. Объектом кредитных отношений выступает ссужаемая стоимость. Кредитор – сторона кредитных отношений, ссужающая стоимость. Заемщик – сторона отношений, получающая ссуженную стоимость во временное пользование с последующим обязательством возврата.

Важным моментом в отношениях между кредитором и заемщиком выступает их взаимозависимость, т.к. для возникновения системы кредитных отношений, необходимо, как минимум, совпадение интересов сторон отношений. Взаимоотношения кредитора и заемщика носят характер единства противоположностей, т.к. кредитор, к примеру, заинтересован в более высоком проценте, а заемщик заинтересован в более низком.

Объектом отношений выступает ссужаемая стоимость. Ссужаемую стоимость можно представить в виде своеобразной нереализованной стоимости, которая появляется ввиду сознательного решения кредитора о возможности её использования. Заемщик же в силу собственных интересов также приходит к выводу о выгодности данной системы отношений, в независимости от качества мотива (потребности или желания).

С началом кредитных отношений, начинается процесс движения ссужаемой стоимости, который проходит ряд этапов.

Этапы движения кредита

Движение ссужаемой стоимости можно разделить на ряд этапов:

1. Размещение кредита;
2. Получение кредита заемщиком;
3. Использование кредита;
4. Высвобождение ресурсов;
5. Возврат временно заимствованной стоимости;
6. Получение кредитором средств, размещенных в форме кредита.

Данный элемент в первую очередь характеризует сущность с точки зрения движения: как движения ссужаемой стоимости от кредитора к заемщику и наоборот, участие ссужаемой стоимости в обороте капитала заемщика, так и возвратное её движение; как движение прав и обязательств

от заемщика к кредитору и наоборот; как движение отношений между кредитором и заемщиком на разных стадиях, так и в целом.

Неприемлемо искусственное вычленение одной из стадий кредитных отношений (передача, использование, возврат) и возведение её в ранг сущности. Сущность кредита не может быть раскрыта без единства движения ссужаемой стоимости. Размещение кредита не является вещью в себе, т.е. не обладает отдельным мотивом или смыслом существования, т.к. 1) уже подразумевает возвратное движение, и 2) является всего лишь проявлением активной воли и желания кредитора, не встретившее на данном этапе аналогичную по сути волю и желание заемщика.

Исходя из вышеизложенного, вполне логичным видится, что кредитные отношения растянуты во времени и подразумевают принцип возвратности. Однако возникает вопрос касательно того, присущи ли данные характерные черты кредиту как системе отношений между субъектами, или же они являются свойствами объекта передачи, т.е. присущи некоей стоимости (ценности), благодаря которой и только которой, система отношений имеет право называться отношениями по поводу кредита?

Таким образом, весьма логичным видится рассмотрение основы кредита (как объекта) с целью углубления понимания сущности.

Основа кредита

Трактовка основы кредита не имеет на сегодняшний день однозначного определения. С одной стороны под основой может пониматься *база, выступающая фундаментом (основанием), поверх которой выстраиваются и развиваются кредитные отношения.* С этой точки зрения базой или основанием кредита может выступать как процесс товарного производства, так и процесс потребления. Опять же в данном случае налицо попытка отождествить основу кредита с причиной, которая вызывает кредит к жизни. В данном случае напрашивается аналогия с природой и тем пониманием сущности, которое ставит смысл, цель, мотив во главу угла. Как было уже отмечено выше, контекст, формация, условия, в которых возникает кредит как система отношений несущественны для определения сущности.

Также выделяется другой взгляд, связанный с определением основы кредита, как набора правил, регламентирующих и регулирующих процесс кредитных отношений. Как правило, к ним относят срочность кредита и его обеспеченность. Ввиду существования необеспеченных кредитов, кредитов до востребования (например, личная форма кредита или социальный кредит), весьма логичным кажется, что нарушается одного из основных требований к определению сущности, как объективной данности: независимость сущности от многообразия форм, видов и типов. Наличие практических отношений вне принципов срочности и обеспеченности не позволяет принять за верную данную точку зрения.

Сюда же можно отнести и ту группу взглядов (например, атрибутивная теория кредита проф. Топровера), которая в основу кредита или основным атрибутом ставит ссудный процент. Существование указанных выше формы социального и личного кредитов опровергают данную точку зрения.

Проф. О.И. Лаврушин в стремлении определить основу кредита приходит к выводу о том, что *«основа кредита – это наиболее глубокая часть сущности кредитных отношений, это то, на чем держится сущность и чем она определяется. Можно также предположить, что она составляет главное в сущности, определяющее свойство кредита, влияющее на все другие свойства»*. В объективистской теории кредита, основой кредита считается свойство возвратности кредита. И данная точка зрения небезосновательна. Возвратность пронизывает всю систему кредитных отношений, начиная от качества отношений (подразумевается возвратное движение ссужаемой стоимости), динамики отношений (этапы движения ссужаемой стоимости), заканчивая особым статусом субъектов отношений (кредитор, заемщик).

Проведем мысленный эксперимент. В условиях системы отношений между кредитором и заемщиком, когда первый передает стоимость последнему, и обе стороны знают, что процесс передачи не подразумевает возвратного движения (т.е. появление обязательств у заемщика и права требования у кредитора), будут ли такие отношения считаться кредитными?

Логичным видится ответ «нет». Во-первых, исчезновение возвратности в корне меняет характер отношений – данные отношения приобретают характер дарения, следовательно, теряется обязательственный характер отношений, во-вторых, изменяется статус субъектов отношений (даритель – получатель), в-третьих, меняются этапы движения стоимости (исчезает процесс размещения, исчезает процесс возврата и присущие им связи), в-четвертых, меняется суть передаваемой стоимости – она отныне не может носить характер ссужаемой, ввиду исчезновения временного характера существования.

Таким образом, основным сущностным свойством кредита выступает возвратность, которая распространяя свое влияние на остальные элементы структуры сущности категории кредит превращает характер отношений в уникальный и требующий отдельного анализа.

Завершить анализ объективных аспектов кредитных отношений хотелось бы на негативной ноте, ввиду проблем, имеющих место в системе практической реализации. Плюрализм форм, видов, типов кредитных отношений, плюрализм контекстов существования кредитных отношений, плюрализм в приоритетах субъектов отношений значительно усложняет анализ категории. Многогранность и многофакторность взаимодействия кредита и систему экономических отношений получили отражение лишь в отдельных и обрывочных, а зачастую общих, имеющих право на жизнь лишь

при ограниченных условиях, гипотезах и моделях, которые требуют значительного расширения и переработки.

Использованные источники:

1. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
2. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
3. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
4. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук. – М.: Мысль, 1975;
5. Деньги. Кредит. Банки. Уч. пос. под ред. Лаврушина О.И. – М.: Кнорус, 2008г.;
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Гели-ос АРВ, 2002;
7. Лаврушин О.И. Кредит в социалистическом обществе. Дисс. докт. экон. наук. - М., 1974;
8. Ланде Е.З. Кредит и конъюнктура / Предисл. И. Трахтенберга. - М.: изд-во Ком. академии, 1930;
9. Маркс К. Капитал. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 23.
10. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007;
11. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997;
12. Топровер И.В. Кредит и кредитно-финансовые пирамиды. Автореферат дисс. докт. экон. наук. –М., 2009г;
13. Фридман М. Количественная теория денег. — М.: Дело, 1996;
14. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М., 1982.

*Бураков Д.В., кандидат экономических наук
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

**ТЕОРИЯ КРЕДИТА:
ВЗГЛЯД ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ЭКОНОМИСТА**

Аннотация

В статье рассматриваются поведенческие основы теории кредита. Используя теорию перспектив, мы пытаемся идентифицировать «кредит» через призму теории принятия решений, как систему отношений

ограниченно рациональных участников, что позволяет повысить уровень описательности современной теории кредита.

Ключевые слова: кредит, кредитный рынок, теория перспектив, ограниченная рациональность.

Кредитный рейтинг и оценочное свойство кредита

Обращаясь к первоначальному значению дефиниции кредит стоит отметить значительную роль доверия (веры), которая уделялась кредитным отношениям в далеком прошлом. На сегодняшний день разработано большое количество показателей, инструментов и механизмов оценки платежеспособности заемщика, и именно таким образом, определения уровня доверия кредитора к нему.

Весьма логичным кажется допущение о том, что категория «доверие» красной нитью проходит сквозь весь экономический реалм и тесно переплетается со всеми экономическими категориями, в том числе и с категорией «кредит».

С точки зрения кредита как совокупности отношений, возникающих между кредитором и заемщиком по поводу движения ссужаемой стоимости, имеет смысл отметить важность *качества* данных отношений. Под качеством данных отношений подразумевается 1) своевременное и полное исполнение прав и обязательств обеими сторонами 2) на условиях обоюдного соблюдения интересов. Возникновение проблем на любом из этапов кредитных отношений (несвоевременное погашение, неуплата процентов и комиссий, задержка выдачи кредитных траншей) позволяет говорить об ухудшении качества данного вида отношений, а соответственно об утрате надежности (*trustworthiness*)¹ одной из сторон отношений.

Исходя из тезиса о том, что большая часть экономических (в том числе и кредитных) отношений строится исходя из определения уровня доверия (а соответственно и надежности) между субъектами отношений, имеет смысл отметить роль кредита и его производных в формировании механизмов оценки, способствующих определению уровня надежности (а соответственно уверенности) в рыночных агентах. Показателем, описывающим качество отношений по поводу движения ссужаемой стоимости, стала исторически сложившаяся система кредитных рейтингов заемщиков.

Отметим, что под кредитным рейтингом понимается оценка платежеспособности (кредитоспособности) заемщика с позиций надежности его обязательств, вероятности возвращения им кредита. Подобные рейтинги

¹ Примечательно, что данный термин обозначает «надежность» и «кредитоспособность» одновременно, что позволяет говорить о единстве сущности двух категориальных понятий.

устанавливаются коммерческими банками и специализированными консалтинговыми агентствами.

При определении рейтинга кредитоспособности предприятия оцениваются текущие финансовые возможности предприятия своевременно и в полном объеме обслуживать и погашать свои долговые обязательства, а также предпосылки формирования денежного потока предприятия и его соответствие необходимому объему финансирования в момент наступления сроков платежей. Для решения данной задачи необходим анализ значительного объема информации, включающей как численные данные о финансово-экономическом положении предприятия, так и неформализуемые показатели, которые оказывают воздействие на формирования финансовой базы предприятия в перспективе.

Основными критериями, используемыми при определении рейтинга кредитоспособности заемщика выступают следующие показатели:

- уровень долговой нагрузки;
- финансовое состояние;
- производственная деятельность и состояние отрасли;
- рыночные позиции;
- кредитная история;
- динамизм развития;
- организационная структура;

На *микроуровне* стоит отметить важность кредитных рейтингов, как производной кредитных отношений, в призме формирования деловой репутации коммерческих структур реального сектора экономики.

На *макроуровне* стоит отметить важность страновых рейтингов в призме формирования финансового имиджа государства, а соответственно, и надежности финансово-экономической системы данной страны.

Обращаясь к функциям кредитных рейтингов, как производной, определяющей качество кредитных отношений, подчеркнем их особенности:

- *кредитный рейтинг используется как инструмент для поддержания взаимоотношений с инвесторами и кредиторами.* Рейтинги формируют благоприятную репутацию предприятия в инвестиционном и банковском сообществе, способствуют созданию его кредитной истории. Вследствие этого вероятность того, что инвестор остановит свой выбор на предприятии, имеющего рейтинг, увеличивается;
- *наличие кредитного рейтинга свидетельствует об открытости менеджмента и информационной прозрачности компании,* что в конечном итоге обуславливает рост внимания инвесторов к долговым бумагам;

- *как средство снижения стоимости заемного капитала.* Высокий кредитный рейтинг позволяет минимизировать издержки размещения и обслуживания облигационных займов, а также способствует улучшению условий предоставления кредитов. Данные по различным странам наглядно свидетельствуют о реальном снижении ставки размещения бумаг при увеличении рейтинговой оценки;

- *кредитные рейтинги являются эффективным инструментом PR.* В связи с тем, что рейтинги и краткие отчеты публикуются в различных аналитических источниках, они становятся доступны всем потребителям финансовой информации, в том числе и потенциальным клиентам компании;

- *наличие рейтинга упрощает доступ к банковским кредитам.* У банков появляется право самостоятельно определять степень возможных потерь по ссудам, относить их в ту или иную категорию рисков и формировать, исходя из этого, резервы. Для анализа финансового положения заемщика ЦБ рекомендует перечень источников информации, среди которых и средства массовой информации. Здесь важно то, что опубликованные рейтинги являются прямым источником информации о кредитоспособности заемщика;

Ранжирование качества кредитных отношений в соответствии с кредитными рейтингами на сегодняшний день представлено совокупностью классов рейтингов (Таб.1.)

Таблица 1. «Классы рейтингов»

Класс рейтинга	Характеристика
Класс А	Высокий уровень надежности
Класс В	Удовлетворительный уровень надежности
Класс С	Низкий уровень надежности
Класс D	Неудовлетворительный уровень надежности

Каждый из классов разделяется на несколько подклассов, обозначаемых индексами "++", "+", " ".

Таким образом, наличие и использование рейтингов, оценивающих качество кредитных отношений в динамическом аспекте, позволяет 1) увеличить уровень доверия и степень надежности к/в коммерческой структуре и на основе этого 2) увеличить объем спроса на продукцию, 3) увеличить объем капитализации структуры за счет привлечения инвестиционного капитала, 4) нарастить объем кредитования основного и оборотного капитала, логичным следствием чего станет 5) количественный и качественный рост компании.

Коммерческим структурам, на протяжении длительного периода времени не обладающим удовлетворительным и/или высоким кредитным рейтингом грозит потеря доверия и надежности, сокращение спросовых значений и возможностей расширения капитала (проведение IPO, выпуск облигаций, коммерческие кредиты) и при отсутствии контрмер по выходу из сложившейся ситуации – постепенное уменьшение контролируемого сегмента рынка и дальнейшее банкротство.

Таким образом, логичным видится, что кредитный рейтинг является действенным механизмом оценки эффективности (а соответственно надежности) коммерческих структур, качества их функционирования и, следовательно, выступает одним из главных элементов в определении надежности компании как партнера.

Тогда, имеет смысл сделать допущение о весомой значимости в рамках категории «кредит» как совокупности отношений, параметра «качество отношений», определяемого с помощью кредитных рейтингов, и в итоге выступающего инструментов оценки надежности коммерческой структуры.

Говоря проще, качество кредитных отношений выступает одним из главных источников определения степени доверия и надежности в рыночных агентах, а кредитные рейтинги – формой воплощения данного источника.

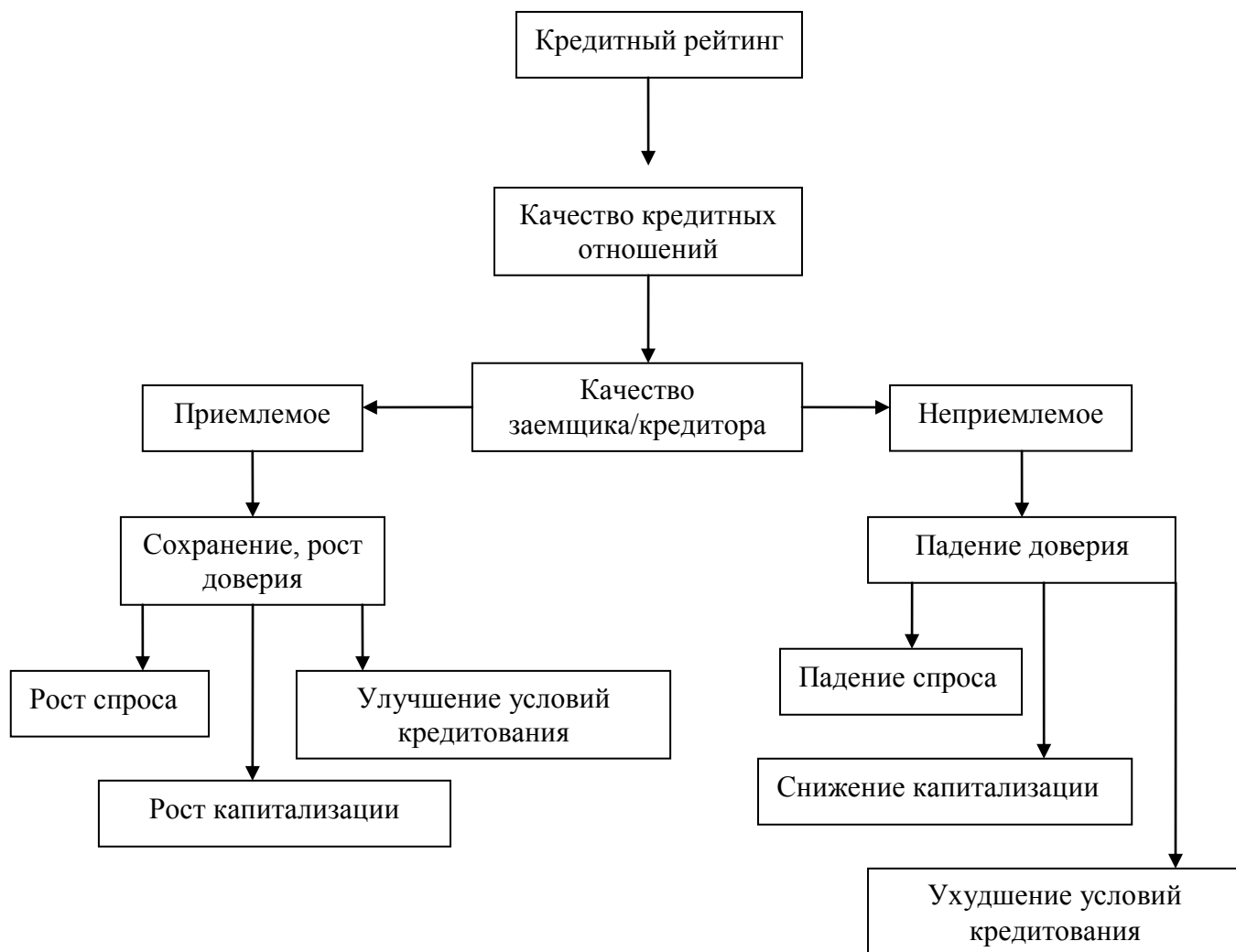
Тогда, отсюда можно проследить последующую цепочку влияния качества кредитных отношений на операционную деятельность рыночной структуры. Представим последовательность в виде схемы влияния изменений качества кредитных отношений (Рис.1)

Исходя из того, что кредитный рейтинг выступает формой отражения качества кредитных отношений, имеет смысл сосредоточить внимание на структуре качества данного вида отношений. Под качеством для заемщика тогда будем понимать определение взвешенных с учетом рисков величин оптимального *объема тела кредита* под заданную цель и оптимального *срока кредитования*. Целью определения данных параметров является необходимость выполнения ряда обязательств заемщика перед кредитором (платность, срочность и возвратность). Расчет неоптимального тела кредита чреват ухудшением качества операционной деятельности заемщика¹, в то время как расчет неоптимального срока кредитования чреват финансовыми потерями и появлением риска потери финансовой устойчивости заемщика.²

¹ В случае расчета необходимого объема товарно-материальных запасов меньше оптимального объема может иметь место риск недопроизводства и, соответственно, потеря потенциальной прибыли и клиентов; в случае расчета избыточной массы необходимых ТМЗ появляется риск перепроизводства и затоваривания складов – прим. авт.

² Например, в ситуации неверно просчитанного срока кредита под пополнение оборотных средств, срок погашения может наступить раньше, чем выручка поступит на счет компании. Правда, возможно использование факторинговых услуг или овердрафта. Однако в данном случае налицо неэффективное управление временными потоками (time flow) в компании, что говорит о низком качестве работы управляющего звена, что в свою очередь скажется на кредитном рейтинге заемщика.

Рисунок 1. Влияние изменений качества кредитных отношений



В случае приемлемого качества выполнения обязательств стороной заемщика на протяжении длительного временного периода, можно говорить о сохранении и/или росте доверия к заемщику, которые находят отражение в системе показателей оценки качества данной компании (в частности, в кредитных рейтингах), что позволяет в долгосрочной перспективе говорить о возможностях улучшения кредитования заемщика (снижение процентной ставки, разработка индивидуального подхода к потребностям клиента) со стороны кредита, о перспективах роста спроса со стороны потенциальных потребителей, о возможностях роста капитализации со стороны инвесторов.

В случае наличия у заемщика просроченных выплат по основным суммам и процентам, невыплаченных ссуд, неуплаченных комиссий имеет смысл говорить о неприемлемом качестве отношений (в части выполнения обязательств перед кредитором). Подобное ухудшение качества находит место в снижении кредитного рейтинга, что в свою очередь влечет падение доверия к заемщику со стороны кредитора - ухудшение условий кредитования (более тщательный и частый мониторинг финансового

состояния, увеличение процентной ставки, рост резерва, более жесткие требования к обеспечению). Со стороны инвесторов падение доверия приведет к падению стоимости акций, потере уверенности в успешном размещении дополнительных пакетов акций или выпуске облигаций. Со стороны потребителей возможно в перспективе падение спроса и сокращение занимаемой рыночной ниши.

С позиции кредитора ситуация выглядит примерно схоже.¹

Таким образом, будем считать, что одним из важнейших на сегодняшний день свойств кредитных отношений является их *оценочное свойство*, воплощающееся в кредитных рейтингах. Суть данного свойства заключается в оценке уверенности в рыночном агенте (как заемщике, так и кредиторе) через показатель качества кредитных отношений.

В подтверждение верности данного допущения обратимся к достижениям междисциплинарного направления исследований поведенческой экономики.

Доказано, что большим спросом пользуются продукты и услуги тех коммерческих структур, которые имеют в сравнении больший удельный вес деловой репутации. В корне деловой репутации лежит уверенность в качестве, времени, добросовестности выполнения услуг, а, следовательно, в качестве отношений (соблюдение прав, исполнение обязательств).[1]

Таким образом, находит подтверждение тезис о том, что кредитные рейтинги, как отражение качества кредитных отношений, влияют на формирование уверенности рыночных агентов относительно надежности данной коммерческой структуры.²

Возвращаясь к структуре качества отношений, еще раз подчеркнем, что с позиции заемщика, помимо своевременного исполнения обязательств и прав, необходимым является определение оптимального объема и срока кредитования.

Существует мнение, что потребление кредита (в нашем случае юридическими лицами) носит циклический характер, ввиду нарушений в определении оптимальных объемов и сроков кредитования, оценке, связанных с принятием данных решений, рисков, анализе информации и формировании ожиданий.

Для освещения данного аспекта сущности кредитных отношений (кредита в широком смысле) обратимся к процессу потребления кредита и двум эффектам, которые становятся результатом циклических нарушений в оценке состояния отрасли и формировании ожиданий, а, в сущности, в

¹ Наиболее ярким примером ухудшения качества отношений со стороны кредиторов является (в части исполнения собственных прав) процесс ипотечного кредитования в США 2006-2007гг.

² Схожим примером является анализ кредитной организацией финансовой отчетности заемщика при формировании уверенности в кредитоспособности. Тогда можно сказать, что показатели финансовой отчетности заемщика являются одним из инструментов оценки его надежности.

ухудшении качества кредитных отношений – эффекту недопотребления кредита и эффекту перепотребления кредита, более известным как «кредитное сжатие» и «кредитный перегрев».

Кредит в призме теории перспектив

Изучая вопросы представлений о сущности кредита, имеет смысл более подробно остановиться на упоминавшемся выше достижении поведенческой экономики, в частности, двух выдающихся психологов, Д. Канемана и А. Тверски, теории перспектив. Исходя из представления о том, что любая категория экономического реалма представляет собой совокупность отношений, возникающих между рыночными агентами по поводу определенного объекта, будем рассматривать кредит как совокупность отношений, возникающих между кредитором и заемщиком по поводу ссужаемой стоимости (т.е. будем определять кредит в широком смысле).

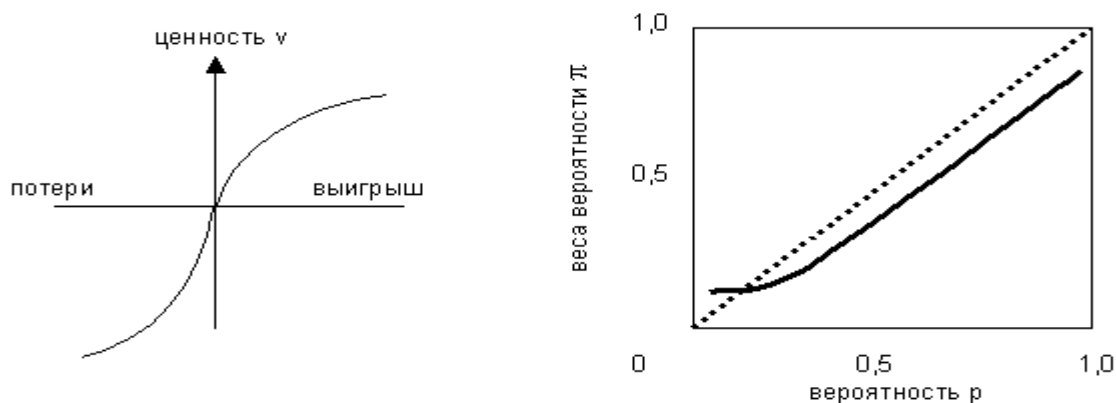
С позиции теории перспектив совокупность кредитных отношений будет иметь вид последовательных во временном контексте процессов принятия решений. Однако перед тем как углубиться в анализ кредитных отношений и пытаться выявить факты ухудшения качества данного вида отношений, еще раз обратимся к структуре теории перспектив.

Теория перспектив (prospect theory) [2] Д. Канемана и А. Тверски предлагает нам рассматривать процесс принятия решения сквозь призму ориентир зависимой модели (reference dependent model). Точкой опоры, ориентиром (reference point) лица принимающего решение является его ожидания об исходе выбора, зиждущиеся на опыте недавнего прошлого. В случае определения объема производства, ориентиром являются ожидаемые значения спроса, в случае определения объема дневного заработка, ориентиром выступает заработок за прошлый день и т.д. В случае выбора контрагента для совершения как краткосрочных, так и долгосрочных операций и сделок точкой опоры при принятии решения будет являться уверенность в контрагенте. [3]

Значительным достижением теории перспектив также является рассмотрение ценности (благополучия) не в абсолютном, но в относительном выражении, т.е. через призму доходов и потерь и их изменений относительно точки опоры (предыдущего состояния).

Графически функция ценности теории перспектив может быть представлена следующим образом (Рис.1)

Рисунок 1. Функции ценности и субъективно взвешенных вероятностей



Теория перспектив имеет три важных черты. Во-первых, отдельно определяется ценность выигрышей и проигрышей (доходов/потерь), а не конечного распределения благосостояния. Это согласуется с анализом лотерей (игр), а также с выбором людей в условиях риска и неопределенности. Например, респондентам предлагалась следующая лотерея:

Допустим, вы получили \$1 тыс. Теперь вы можете выбрать между:

А. (\$1000, 0,5) [\$1000 с вероятностью 50%]

Б. (\$500, 1) [\$500 с вероятностью 100%]

Вариант «Б» был наиболее популярным у участников эксперимента. Потом им задавали следующий вопрос:

Допустим, вы получили \$2 тыс. Теперь вы должны выбрать между:

В. (-\$1000, 0,5) [-\$1000 с вероятностью 50%]

Г. (-\$500, 1) [-\$500 с вероятностью 100%]

На этот раз наиболее популярным вариантом был «В». Заметим, что, хотя обе проблемы эквивалентны с точки зрения конечного распределения сумм, респонденты делали разные выборы. Данная черта теории перспектив хорошо согласовывается с экспериментальными и эмпирическими данными относительно эффекта фрейминга.

Вторая отличительная черта теории перспектив – это форма функции ценности. Функция вогнута (concave) в интервале выигрышей и выпукла (convex) в интервале проигрышей. Это означает, что люди избегают риска в зоне выигрыша, и, наоборот, стремятся к риску в зоне проигрышей. Функция ценности имеет излом в точке отсчета, что означает более сильную чувствительность к потерям, чем к выигрышу. Эта черта называется отвращением к потерям (loss aversion).

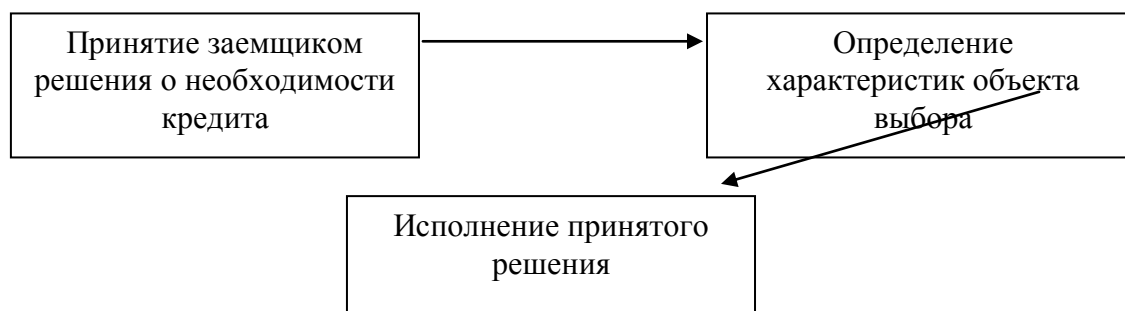
Третьей важной чертой теории является нелинейное преобразование вероятности $p(p)$. В отличие от вероятности p , $p(p)$ – это вес, придаваемый объективной вероятности при принятии решений. $p(p)$ является

возрастающей функцией, и $p(0) = 0$, а $p(1) = 1$. Как правило, $p(p) > p$, но $p(p) < p$ для больших значений p . Малые вероятности получают относительно большой вес, при этом $p(p) > p$. Это подтверждается экспериментальными данными, что большинство людей предпочитают $(\$5000; 0,001)$, чем $(\$5, 1)$, и наоборот, $(-\$5; 1)$, чем $(-\$5000; 0,001)$. Ярким доказательством принятия большего риска в условиях потенциальных потерь является выявленный Д. Канеманом закон «малых чисел», суть которого заключается в переоценке ожидаемых исходов, вероятность которых стремится к нулю.

Возвращаясь к сущности кредитных отношений, имеет смысл отметить, что с точки зрения ориентир зависимой модели (далее ОЗМ) любой вид отношений, будет представлять собой совокупность принимаемых решений каждым из участников отношений по поводу определенного объекта выбора. Каждый объект имеет свои специфические характеристики. В нашем случае данными характеристиками будут выступать условия, отличающие кредитные отношения от любого другого вида отношений – платность, срочность и возвратность, где объектом отношений выступают денежные средства, чаще всего безналичные.

Схематично процесс принятия решения со стороны заемщика представлен ниже (Рис.2).

Рисунок 2. Процесс принятия и исполнения решения стороной заемщика



На первом этапе заемщиком принимается решение о необходимости кредитования. Мы сознательно упустим вопрос о предпочтении кредитных источников другим источникам фондирования операционной деятельности. После принятия решения о необходимости кредитования под заданную цель (пополнение и/или расширение оборотного/основного капитала), встает вопрос об определении характеристик объекта выбора и в данном случае речь идет об оценке *оптимального объема и срока кредитования*. Как видится нам, большая часть проблем, связанных с просроченной ссудной задолженностью и/или невозвратом кредита, связана именно со вторым этапом оценки оптимальных величин кредита (срок, объем).

Как известно, анализ данных величин формируется исходя из кредитоспособности заемщика, которая основывается де-факто на

результативности операционных и финансовых циклов. [4-8] Результативность последних зависит в первую очередь от формируемых согласованных прогнозов конъюнктуры (consensus forecasts) и оценки рисков, т.е. от ожиданий будущих периодов.

Тогда имеет смысл допустить, что на кредитоспособность заемщика во многом влияет деятельность отделов финансового анализа и департамента оценки рисков.

Возвращаясь к точкам опоры в данном процессе принятия решения имеет смысл еще раз подчеркнуть, что ориентирами при принятии решения будут являться ожидания относительно платности, возвратности и срочности кредита (срок, объем, цена).

Именно вопрос оценки собственных возможностей заемщика во время рассчитаться с кредитором, возможностей адекватно оценивать собственные ресурсы и воспринимать потенциальные изменения конъюнктуры и становятся основной проблемой расширения просроченной задолженности в банковском кредитном портфеле.

Использованные источники:

1. Hens T., & Bachman K. (2008). Behavioral Finance for Private Banking. *Wiley Finance*. p.3;
2. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decisions under risk. *Econometrica*, 47, 313-327;
3. Rabin M., & Koszegi B. (2006). A Model of Reference-Dependent Preferences. *Quarterly Journal of Economics* 1221(4), 1133-1165;
4. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
5. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
6. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
7. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // Бизнес в законе. – 2012. - № 3. - С. 243-245.
8. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2013. - № 12. – С.50;

*Бураков Д.В., кандидат экономических наук
ассистент
кафедры «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

СУБЪЕКТИВНОЕ В КАТЕГОРИИ КРЕДИТ

Аннотация

В статье рассматриваются субъективные аспекты кредитных отношений. Выдвигается тезис, согласно которому, познание сущности кредита является познанием абстракции, в то время как необходимость анализа кредитных рынков требует анализа специфику воплощения абстракции в категорию.

Ключевые слова: кредит, восприятие, контекст, кредитный рынок

Кредит как система перцептуальных отношений

Пытаясь представить теорию кредита в свете воззрений И. Лакатоша, ядром теории назовем объективистские аспекты, направленные на выявление сущности кредита, сущности объективной, нейтральной и абсолютной. Однако прекращение дальнейших исследований на данном этапе видится не совсем правильным, ввиду, по крайней мере, следующего набора имеющих место быть в практических отношениях фактов:

1. Совокупность кредитных отношений во всем объеме сделок имеет тенденцию изменяться количественно, как в большую, так и в меньшую стороны;
2. На определенных временных этапах развития кредитных отношений, имеет место быть нарушение закона возвратности, а, следовательно, неисполнение интересов кредитора;
3. В определенных ситуациях имеет место быть нарушение правил рыночной игры участниками кредитных отношений, и кредитором в том числе;
4. В ряде случаев имеет место быть неисполнение интересов заемщика, ввиду невозможности определения оптимального интереса;
5. В различных типах экономического устройства кредит как система отношений играет абсолютно или относительно разные роли и оказывает качественно разнородные влияния;

6. Многообразие форм, видов и типов кредита представляет собой плюрализм контекстной приоритетности участников отношений;

7. Значительная вариация в условиях и принципах кредитных отношений;

Также помимо перечисленных выше практических проявлений кредита, существует ряд вопросов, связанный с появлением кредита как системы отношений, в частности, вопросы по поводу *генеза ссужаемой стоимости*, и необходимые *требования* для возникновения кредита.

Придерживаясь точки зрения об объективности и нейтральности кредита, имеет смысл определить контекстно-приоритетный аспект (перцептуальный) кредитных отношений. В данном случае начать исследование стоит с природы ссужаемой стоимости в призме теории принятия решений. По меткому замечанию проф. О.И.Лаврушина «ссужаемая стоимость представляет собой нереализованную стоимость». Отсюда весьма логичным видится тот факт, что 1) в рамках свободного принятия решения субъектом (будущим кредитором) о вариантах использования/размещения/вложения стоимости, и 2) с учетом того, что кредит появился неизбежно в определенный момент развития человечества, и 3) до сих пор продолжает существовать в различных проявлениях, следует сделать вывод о том, что принимая решение в определенной контексте (рыночное хозяйство, например), кредитор рассматривает именно такое и никакое другое решение (о ссужении стоимости), как лучше других соответствующее его стремлениям.

Таким образом, с одной стороны, можно сказать, что кредит нейтрален и объективно обусловлен базовым конфликтом человека и внешнего мира, с другой стороны его появление в том или ином виде, форме, на тех или иных условиях, зависит от ожиданий и приоритетов участников отношений и контекста.

Для того чтобы кредит как система отношений стал реальностью, необходимо наличие ряда требований и условий: объективных и субъективных.

Под объективными требованиями будем понимать:

1. Наличие у кредитора стоимости для ссужения;
2. Соответствие ссужаемой стоимости принципу отчуждаемости;

В состав субъективных, связанных с восприятием, оценкой и формированием ожиданий, условий войдут следующие:

1. Наличие знания (представлений) о кредите (сущностных аспектах);
2. Формирование предпочтения кредита другим методам достижения целей у обеих сторон;

3. Наличие знаний (представлений) о кредите как о данной системе отношений у обеих сторон (индивидуальные условия кредитных отношений);
4. Совпадение в определении ценности ссужаемой стоимости стороной заемщика и кредитора;
5. Формирование позитивных ожиданий (относительной уверенности в позитивном исходе) о кредитных отношениях у обеих сторон;
6. Проявление активности обеими сторонами для становления отношений.

Результатом выполнения всех вышеизложенных условий становится появление кредита как системы отношений.

При постоянно однозначном выполнении объективных требований (об отчуждаемости стоимости и возможности ссужения), влияние субъективных же условий (влияние контекста и приоритетов) приводит к значительным отклонениям от запланированных целей и/или нарушениям интересов субъектов отношений, и/или замедлению отношений (в случае просроченной задолженности, например).

Субъективное многообразие проявлений кредита

Многообразие форм и видов кредита, их зависимость от потребностей заемщика (по объектным признакам, объему и срочности), значительная вариативность в ролях, которые кредит играет в различных условиях, дифференциация в организационно-правовых формах существования кредитных отношений, многообразие в условиях кредитования, а соответственно и дифференциации в кредитных политиках кредиторов и в определению аудитории заемщика (кредитные организации, кредитные союзы, ростовщический кредит, ломбарды и т.д), в первую очередь определяется субъективными аспектами кредитных отношений. Говоря о многообразии, ввиду существующей и превалирующей рыночной формации, имеет смысл рассматривать кредит в условиях рынка, абстрагируясь тем самым от проявления кредита в различных контекстах: в социалистическом типе хозяйствования, в социальных отношениях (личные формы кредита).

Тогда имеет смысл допустить существования определенного количества кредиторов, ограниченных лишь объективными условиям наличия нереализованной стоимости в достаточной мере, обладающей способностью быть и стать ссужаемой. Характеристика рынка, как системы отношений по поводу коммерческого обмена, в первую очередь помимо ряда базовых допущений об исполнении прав и обязательств сторон, наличия обоюдной заинтересованности, подразумевает еще и неопределенность и

риск, как базовые условия, в рамках которых имеют место быть данные отношений.

Те же самые условия в рамках заданных нами допущений, функционируют и в системе кредитных отношений.

Во-первых, свободное определение интереса кредитора в рамках системы кредитных отношений рыночного контекста, связано с высоким уровнем *риска и неопределенности*. Реакцией на данную неопределенность выступает формирование относительной уверенности (ожиданий) в возвратности ссуженной стоимости. Аргументами подкрепления уверенности выступают и принцип обеспеченности, и различные методы оценки кредитоспособности (кредитный рейтинг, нейронные сети), и цены на кредит в части установления премии за риск, и срок кредитования по отношению к риску, и дополнительные меры в виде использования обеспечения (принцип обеспеченности), гарантий, поручительств. Результатом формирования того или иного уровня уверенности выступают формы кредита (обеспеченные, не обеспеченные), условия кредитования, и принципы, глубоко инкорпорированные в систему кредитных отношений, но в тоже время не отражающие сущностную составляющую кредита.

Отдельным вопросом встает процесс определения приоритетов и ориентиров кредитора в процессе принятия решений. Фактически вопрос можно задать следующим образом: достижение каких целей преследует кредитор при ссужении стоимости?

При нерыночных формах кредита, целями кредитора могут служить социальные стремления, при рыночных формах кредита – личностные. Однако проблема заключается в том, что в рамках кредитных существует целевой плюрализм, точнее множество ориентиров. Ссужая стоимость кредитор, может ставить основным ориентиром обеспечение уверенности в возвратности или наоборот, увеличение прибыли за счет расширения рискованной нагрузки.

Таким образом, во-вторых, достижению поставленных кредитором целей может препятствовать *неадекватная кредитная политика*. Кредитная политика в части установления целей (планов продаж и типов продаж, например) является ничем иным как проявлением приоритетов и ориентиров кредитора, которые зачастую противоречат друг другу. Основным приоритетом кредитор может ставить расширение продаж (ориентир – увеличение прибыли) в условиях ограниченности платежеспособного спроса (основной ориентир – платежеспособность). Налицо конфликт ориентиров, когда желание прибыли, как основы целеполагания кредитора встречает невозможность удовлетворения в тех условиях, которые были заданы (платежеспособный спрос). В истории кредитного дела исходом решения конфликта становилось увеличение потенциального спроса, включая группу заемщиков с низким и/или нестабильным доходом (волна банковских

кризисов 1980-х гг., поразивших Японию, Таиланд, Тайвань, Индонезию, ипотечный кризис в США 2006-2007 гг., банковский кризис в Мексике в начале 1990-х г.). Фактически, кажется, что кредитор берет на себя осознанный риск невозврата. Однако сам факт установки приоритета увеличения прибыли требует формирования определенных ожиданий в возвратности. И действительно, уверенность в возвратности обеспечивается введением требований к предоставлению обеспечения, за счет которого в случае негативного исхода риск будет покрыт.¹ Однако ожидания о стоимости обеспечения (уверенность в том, что цены на обеспечение будут расти или оставаться стабильными) каждый раз оказываются нежизнеспособными, ввиду субъективности в оценке рисков и формировании ожиданий (недооценка негативной информации, как следствие разрешенного когнитивного диссонанса, переоценка позитивной, как проявление wishful thinking (желательного мышления), воздействие оптимистического отклонения, а также ряда когнитивных эвристик.

Еще одним важным проявлением субъективизма в кредитных отношениях, является другой конфликт приоритетов, связанный уже не с микро-аспектами кредитных отношений, но с макроуровнем.

Вопрос функционирования рыночной экономики, как системы социально-экономических отношений, был наиболее детально изложен в представлениях А. Смита и К. Маркса. Те противоречия, которые вскрыты обоими классиками, в сущности своей одинаковы, но приобретают качественно различный окрас, вследствие чего они приходят к разным выводам о судьбе капитализма. С точки зрения А. Смита, система рыночных отношений, когда производитель товара берет на себя обязанность обеспечить общественные потребности, устанавливая определенную маржу, фактически обеспечивает свои личностные потребности за счет удовлетворения общественных. Однако главный вопрос, касающийся установления пропорции, маржи приемлемой для обеих сторон участвующих отношений, остается открытым. Ответ на него находится в уже менее известной работе классика «Теория нравственных чувств», где А. Смит утверждает, что на основе личностного интереса, корректируемого моральными и культурными установками производителя, рынок сможет самосорганизоваться. Именно за счет данного допущения, А. Смит приходит к выводу о существовании невидимой руки рынка. Конечно же, концепция А. Смита утопична, ввиду непомерной веры в предпринимателя и неприятия врожденного в человека принципа гедонизма, что история развития рыночного типа хозяйствования показывает столетие за столетием.

¹ Примечательным в данном случае фактом, что участники рыночных отношений не привыкли учиться на своих ошибках, становится тот факт, что в случае американского кризиса ипотека почти полностью повторился сценарий японского мыльного пузыря 80-х годов ушедшего века.

Другой же классик экономики и философии, смог разглядеть «алчную и вечно ненасытную» природу человеческого естества, получившего статус капиталиста. В данном случае именно К. Марксу удалось увидеть огромную пропасть, лежащую между личными устремлениями капиталиста и общественными потребностями. Переводя данное противоречие в систему кредитных отношений, можно сказать, что противоречие кредита как системы отношений будет проявляться в том, что с одной стороны кредитор (как представитель банковского капитала) будет стремиться к максимизации процента, монополизации своего положения, и безграничному контролю над эксплуатируемым совместно с функционирующим капиталом, рабочим классом. И действительно, такой ответ на конфликт ориентиров имеет право на жизнь. В качестве примера можно привести положение финансовой сферы в Ирландии в начале текущего века, когда кредитные организации (банки) устанавливали такие требования к заемщику, что работники с низким уровнем оплаты труда (малоимущая часть населения) попросту не могли получить кредит. С другой стороны, имеет право на жизнь утверждение о чрезмерном утрировании и гиперболизации К. Марксом главенства принципов гедонизма и эгоцентризма. Наличие кредитных союзов, институтов и банков развития, наличие частных программ поддержки населения с малым доходом, социальные кредиты с «условным процентом», некоммерческие кредитные кооперативы, занимающие все большие ниши в странах Евросоюза, говорит о том, что ответ на вопрос о решении конфликта приоритетов (личные стремления – общественная приемлемость) имеет смысл искать либо путем рефлексии, либо корректировки нравственного ценза «внутреннюю пропорцию, баланс», которые будут приемлемы для обоих субъектов отношений, а, следовательно, будет достигнут консенсус в оценке индивидуальной ценности ссужаемой стоимости обеими сторонами отношений.

В свете всего вышеизложенного, логичным видится допустить, что кредит как системы отношений проходил огромный путь и в каждом историческом срезе приобретал свои формы (товарный и денежный), существовал в различных контекстах (капиталистический и социалистический) и в различных целях (личный, благотворительный кредит, некоммерческие кредитные кооперативы и банковский, ростовщический, ломбардный кредит), а соответственно по-разному влиял на как процесс общественного воспроизводства, так и на социальную сферу жизни: ростовщический кредит, например, усиливал существующую феодальную структуру социального устройства, фактически становясь причиной усиления социальной энтропии, такие же черты и формы влияния в определенных условиях приобретал и до сих имеет банковский кредит, при неадекватных приоритетах и неверном с этой точки зрения решения конфликта приводит к формированию пузыря на рынках активах, вызывает

к жизни у заемщика перцептуальный эффект богатства, выступает инструментом формирования зависимости (в случае кредитных карт данная особенность получила название эффекта кредитной иглы). В случае роста неопределенности и рисков, зачастую проявляет себя рационирование кредита, как сокращение предложения со стороны кредиторов и т.д. С другой стороны имеет место быть множество примеров позитивного влияния кредита на социально-экономические отношения: временное увеличение личного богатства, возможность перенесения ценности из будущего в настоящее, и создание новой предпринимательской активности за счет антиципационных свойств, увеличение темпов экономического роста и поддержание конкурентоспособности организаций. Общий механизм перераспределения позволяет, в случае оптимальных приоритетов и контекста, перенести стоимость из наиболее развитых в наиболее нуждающиеся сферы общественного воспроизводства.

Отсюда видно, что субъективные аспекты кредитных отношений во всем своем многообразии играют достаточную важную роль, в то же время играют злую шутку с исследователями, пытающимися вскрыть сущность кредита, находясь в каждой исторической эпохе под воздействием того или иного его проявления, в то время как сущность кредита остается неизменной, затаившись в тени.

Так, натуралистическая теория кредита (А. Смит, Д. Рикардо) сформировалась в 18 веке под воздействием текущего контекста и системы приоритетов участников отношений. Исходя из скромной и малой роли, которую играл банковский кредит, а также довольно обширного влияния вещественного обмена исследователи приходили к выводу о том, что объектом кредита являются натуральные блага. Отсюда вытекал вывод о тождественности ссудного капитала с производственным, и о незначительности влияния банковского кредита на воспроизводственный процесс.

Дальнейшее развитие привело к формированию нового этапа отношений, вследствие которого банковские организации получали большую возможность влияния и роль в экономических процессах. Экономический бум, захлестнувший мир и «раздувающиеся» от участия в нем банковские структуры заставили исследователей переосмыслить место кредита в экономике. Так, забытая надолго капиталотворческая теория кредита Дж. Ло получила право на вторую жизнь. В основу идей закладывались диаметрально противоположные допущения. Кредит считался независимым от производства, ему приписывали решающую роль в экономике, отождествлялся с деньгами и богатством. Появление в начале двадцатого века акционерных обществ, развития чекового обращения и усиления кредитных операций привело к углублению идеи Д. Ло, и нашло

отражение в том, что ссудный капитал (банки как «фабрики кредита») приравнивали к производительному капиталу, дающему прибыль.

Таким образом, считалось, что ссужение стоимости не связано с наличием возможности ссужения, депозиты подчинялись кредитам, что стало основой развития Й. Шумпетером и А. Ганом идей об «инфляционной» кредитной экспансии, как о безграничном и абсолютно позитивном процессе. Объемы и качество кредита в процессе экономического бума особо не связывались исследователями с объемами производства в хозяйстве. Опять же в рамках данных теорий упор делался на рациональное поведение участников сторон, которые действуют в собственных интересах. Объяснялось данное допущение идеей предпринимательского духа Й. Шумпетера, которая была основой защиты стабильного развития.

Однако концепция инфляционного кредита правила не долго и рухнула с наступлением Великой Депрессии в США, в период которой возникает система кейнсианских представлений о принципах регулирования кредитной системы.

Дальнейшая история развивалась в русле кейнсианских и некейнсианских представлений о регулировании экономики. Медленный экономический рост США к 1970-м годам и двойной нефтяной кризис социально-ориентированной модели привел к отказу от жесткого регулирования и необходимости проведения финансовой дерегуляции, что нашло отражение в появлении монетаризма (М. Фридмен), суть которого сводилась к ограничению воздействия государства на экономические процессы до регулирования динамики кредитных отношений через механизм процентной ставки. Устранение государства от вмешательства и возрождение идей о саморегуляции рынка на уровне слабого контроля за денежной массой привели к началу текущего века к перегреву экономики США, результатом чего стало увеличение процентных ставок для сдерживания инфляция. Однако недооценка контекстно-приоритетных аспектов существования кредита (принципы кредитования, приоритеты кредитора и заемщика, ограниченная рациональность и склонность к нарушению правил рыночной игры) привело к глобальному кризису капитализма, и появлению новых гипотез и моделей, описывающих функционирование кредита (модель кредитного цикла Киётаки-Мура, модель финансовой амплификации Бернанке-Гертлера-Гилкрайста, теория животных инстинктов Акерлофа-Шилерра, модель цикла леввереджа Г. Гортон и т.д.).

В рамках истории отчетливо видно проявление на субъективном уровне диалектических законов: перехода количества в качество (объем кредитных сделок, их качество и восприятие риска), отрицание отрицания (переход от саморегуляции к контролю и наоборот), единство и борьба

противоположностей (действительно, кредит объединяет в себе двух субъектов с конфликтными зачастую приоритетами и при нарушении хрупкого противоречия между ними, происходит конфликт (борьба), за счет которой вновь достигается единство).

И раз за разом, место и роли, отводимые кредиту в контексте капиталистической формации, менялись и продолжают меняться. Ни одна из существующих теорий не дает возможности однозначно и полно отразить, описать и объяснить закономерности и особенности проявления сущности кредита. Однако отталкиваясь от объективных представлений о кредите, как нейтральной категории, и заостряя внимание именно на контекстно-приоритетных аспектах кредитных отношений, возможно проведение анализа результатом которого сможет стать не только объяснение и описание поведения кредита в разных условиях и на разных фазах цикла, но и систематизация предыдущего опыта в целях построения сценариев развития.

Использованные источники:

1. Stiglitz J., Weiss A. Credit rationing in markets with imperfect information. Amer. Econ. Rev. -1981;
2. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // Бизнес в законе. – 2012. - № 3. - С. 243-245.
3. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
4. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
5. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
6. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук. – М.: Мысль, 1975;
7. Деньги. Кредит. Банки. Уч. пос. под ред. Лаврушина О.И. – М.: Кнорус, 2008г.;
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Гелиос АРВ, 2002.
9. Лаврушин О.И. Кредит в социалистическом обществе. Дисс. докт. экон. наук. - М., 1974.
10. Ланде Е.З. Кредит и конъюнктура / Предисл. И. Трахтенберга. - М.: изд-во Ком. академии, 1930.
11. Маркс К. Капитал. Т. I // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 23.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007;
13. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997;
14. Топровер И.В. Кредит и кредитно-финансовые пирамиды. Автореферат дисс. докт. экон. наук. –М., 2009г.

15. Фридман М. Количественная теория денег. — М.: Дело, 1996;
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. - М., 1982.
17. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2013. - № 12. – С.50;

*Бураков Д.В., кандидат экономических наук
ассистент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ЭФФЕКТ АНКОРИНГА В РАЗВИТИИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О КРЕДИТЕ

Аннотация

В статье рассматривается воздействие эффекта якорение на тенденции в развитии представлений о кредите. Мы приходим к выводу о том, что совокупность взаимосвязанных точек опоры оказывает существенное воздействие на развитие научной мысли о кредите. Представлен анализ развития мысли о кредите и определены его особенности.

Ключевые слова: кредит, кредитный рынок, теория перспектив, ограниченная рациональность, анкоринг.

Когнитивные эффекты и отклонения, оказывающие влияние на принимаемые решения и выносимые суждения, присущи не только рыночным агентам, но и любой личности, в том числе и в особенности отчетливо они проявляются в научно-исследовательской деятельности.

Перед тем, как перейти к обобщенному анализу каждого из данных «якорей», имеет смысл обратиться к иерархичному подходу, предложенному Д. Лайбсоном и попытаться дать классификацию данным точкам опор («якорей»).

В представлении автора, во избежание углубления в основы референтно-контекстного подхода, ограничимся общей классификацией данных ориентиров. Все они могут быть подразделены на четыре вида:

- мотивационные;
- когнитивные;
- чувственные;
- контекстные.

Сразу стоит отметить, что данные группы ориентиров находятся в тесном взаимодействии, и выделить их горизонтально-вертикальную иерархию видится особенно сложным.

Исследователь, сталкиваясь с необходимостью вынесения суждений по тому или иному вопросу, выдвигая гипотезу с целью описания, объяснения и разрешения поставленной проблемы, так или иначе, вынужден обосновывать именно те или иные подходы, фактически мотивировать выносимое суждение. Отсюда весьма логичным видится наличие мотивационных ориентиров. Условно можно выделить несколько видов:

- Принцип выгоды;
- Принцип затратности;
- Принцип непредвзятости;
- Принцип непротиворечивости.

Самой главной опасностью при вынесении исследовательского суждения является *принцип выгоды*. Развитие научной экономической мысли полно такого рода примеров – монетарные представления Дж. Ло, меркантилистская мысль, работы А. Смита и Д. Рикардо, в первую очередь отражают определенные группы интересов.

Принцип затратности связан с полнотой раскрытия проблемы. Достаточно часто исследователи ограничиваются анализом существующего «мейнстрима», полагаясь на его нерушимый авторитет и истинность. Второй аспект связан с логикой упрощения проводимого анализа. В большинстве случаев, идеи и взгляды анализируемого исследователя сводятся к основным постулатам, в то время как комплексный характер анализа остается за бортом.

Принцип непредвзятости является основой анализа, очищенную от конфликта интересов. Однако лежащая порой на поверхности предвзятость является «вещью в себе». В основе могут лежать когнитивные и чувственные ориентиры.

Принцип непротиворечивости также связан с базовым уравнением человеческой психики – «выгоды-убытки» (gains-losses). Активная критика представлений других исследователей приведет неизбежно к ответной негативной реакции. В большинстве случаев принцип непротиворечивости является либо следствием неуверенности в себе, либо что не противоречит первому, неважным знанием предмета исследования. Возможны также другие причины непротиворечивости идей исследователя, связанные с различными контекстными ориентирами (идеология или религия, например).

Достаточно полно на сегодняшний день исследованы контекстные, преимущественно внешние ориентиры (в работах Т. Куна, например). Пытаясь обобщить, выделим:

- Идеологический ориентир;

- Религиозный ориентир;
- Ценностный ориентир;
- Парадигмальный контекст;
- Социальный контекст;

Идеологический ориентир наиболее полное свое отражение в рамках динамики научно-исследовательской мысли нашел в странах советского лагеря, где большая часть исследований несла в себе на методологическом уровне отпечаток диалектического материализма. Достаточно обратиться к научным представлениям о деньгах и кредите для подкрепления данного тезиса.¹ Взаимодействие идеологического ориентира и принципа выгоды породило критику буржуазных теорий капитализма в работах А. Ланде, Э. Брегеля и др.

Религиозный ориентир достаточно долгое время господствовал в системе экономических представлений. Фактически священные писания становились отправной точкой для вынесения суждений не только по определенным вопросам, но и для становления методологии анализа. Наиболее сильно влияние религии ощутимо в представлениях схоластов 14-16 веков по вопросу ссудного процента, представлениях о труде и производстве, спросе и предложении. Равно также отличия в религиозных представлениях влияло на суждения исследователей. Результатом господства Кальвинизма в Англии становится трудовая теория стоимости А. Смита, в то время как континентальная Европа, находившаяся под влиянием Католицизма, основной акцент в теории ценности, а соответственно, в определении цены блага делала на субъективную оценку блага потребителем.

Ценностный ориентир выступает для исследователя своеобразным внутренним источником ценза. Однако стоит отметить, что формирование системы ценности является в данном случае следствием взаимодействия социального, гео-климатического и идеологического ориентиров. Доказательством служит разнообразие подходов к определению капитала и богатства нации. Физиократы отдавали дань земле. Смитианская и рикардианская мысль во главе ставили труд. Инфляционисты конца 17 века считали капиталом деньги. Немецкая историческая школа делала акцент на нематериальном (в том числе и человеческом) капитале.

Парадигмальный контекст является частной формой социального контекста и связан с господствующей системой видения, инструментов анализа явлений определенного рода. Вкупе с принципом выгоды, он достаточно полно дает ответ на вопрос о том, почему определенные школы мысли достаточно долго являются господствующими и доминирующими. Необходимо помнить, что помимо исследовательского аспекта, ученый

¹ Например, в работах И.Трахтенберга, З. Каценеленбаума, Ю. Шенгера, И. Левчука и пр.

является и человеком, и ничто человеческое, следовательно, ему не чуждо. Отсюда вытекает ответ на вопрос о том, почему многие начинающие исследователи с достаточно радикальными и отстраненными от существующей мысли взглядами, со временем отказываются от своих идей и переходят в русло господствующей парадигмы (А. Ган, Р. Монтестье, А. Гальяни, например).

Социальный контекст является еще одним важным ориентиром, определяющим характер научных суждений. Принадлежность к тому или иному социальному классу, ментальность общества накладывают отпечатки на разрабатываемые идеи. В данном случае ярким примером является сам К. Маркс.

Однако если мотивационные и контекстные ориентиры могут определить направленность и окрас суждений исследователя, то система аргументации и их объяснение остается за скобками нашего уравнения. В силу этого, имеет смысл выделить третью группу, по всей вероятности, самую важную, ориентиров – когнитивную (методологическую). В её состав входят:

- Принцип экстраполяции;
- Принцип изоляции;
- Принцип рационализации;
- Принцип упрощения;
- Принцип сопротивления;
- Принцип определенности;
- Принцип комплексности.

Данные ориентиры являются средством описания не столько «окраса» суждения, позитивного или негативного по отношению к проблеме, сколько глубины и структуры. Именно за счет них и формируется парадигма, ядро научной школы, обрастающее защитным поясом и эвристиками.

Принцип экстраполяции является одним из самых опасных, но наиболее излюбленных методов исследователей. Исследуя проблему на микроуровне и найдя решение в частном, отдельно взятом случае, исследователь может воспользоваться данным принципом и перевести результаты микроуровня на макроуровень, таким образом, подменяя решение всей проблемы, решением отдельного элемента.

Принцип изоляции является излюбленным методом классической школы экономики. Пытаясь решить поставленную задачу, создается система допущений и требований, обычно сильно отличных от реальности, в рамках которых постулируется модель, описывающая и объясняющая тот или иной феномен.

Принцип рационализации сводится к особенности исследователя через систему научных суждений обосновать точку зрения, которая ему кажется

верной, но не может быть объяснена ни одним из существующих методов изучения. Яркими примерами являются недавно изобретенные науки «Эконофизика» и «Математическая история».

Суть *принципа упрощения* сводится к попытке выстраивания аллегорических аналогий, которыми достаточно часто пользовались схоласты и инфляционисты.¹ Однако принцип упрощения не ограничивается аналогиями, но простирается дальше. Яркой попыткой упрощения является ряд допущений классических моделей – о полной рациональности, учете всего объема информации, принятии и обработке и учета данной информации при принятии решения и т.д.

Принцип определенности отражает тенденции движения научных суждений от однозначно определенных фактов, к менее однозначным, но более определенным. Ярким примером является предпочтение современной экономической науки качественного анализа количественному. Т.к. качественный анализ предполагает изначальную комплексность и высокий уровень неопределенности, математические модели, подчиняющиеся воли и желанию исследователя воссоздадут определенную картину, описывающую ту или иную проблему, в то время как качественный анализ изначально ставит допущение о невозможности более или менее точного предсказания динамики развития.

Принцип комплексности представляет собой стремление исследователя анализировать проблемы во всех формах проявления в рамках системного видения. В данном случае крайне наглядным выглядит разделение американской и континентальной школ в исследовании кредита.

Движение мысли о кредите в призме референтно-контекстной модели

Отталкиваясь от вышеизложенного, имеет смысл наглядно показать динамику развития мысли исследователей о категории «кредит». В свете проведенного исследования достаточно четким видится возможность выделения с точки зрения когнитивных ориентиров двух направлений движения. Причем в первом случае, якорем выступает функциональный ориентир (принцип выгоды), в то время как второе направления движения мысли о кредите ставит основным ориентиром принцип непредвзятости и комплексности.

Отсюда достаточно четко выделяются два направления движения. В то время как американская и английская школы акцентируют внимание на отдельных частных проблемах функционирования определенных кредитных институтов, немецкая историческая, советская и ныне российская школа кредита в рамках методологии придерживается комплексного системного

¹ Экономика страны есть система сосудов в живом организме, а деньги суть кровь этого организма.

подхода, что позволяет найти общие камни преткновения для всех форм проявления кредитных отношений (Рис.2).

На основе анализа различных подходов исследователей четко видны тренды направления мысли, однако повороты трендов в современных условиях показывают неоднозначность динамики развития мысли о кредите.

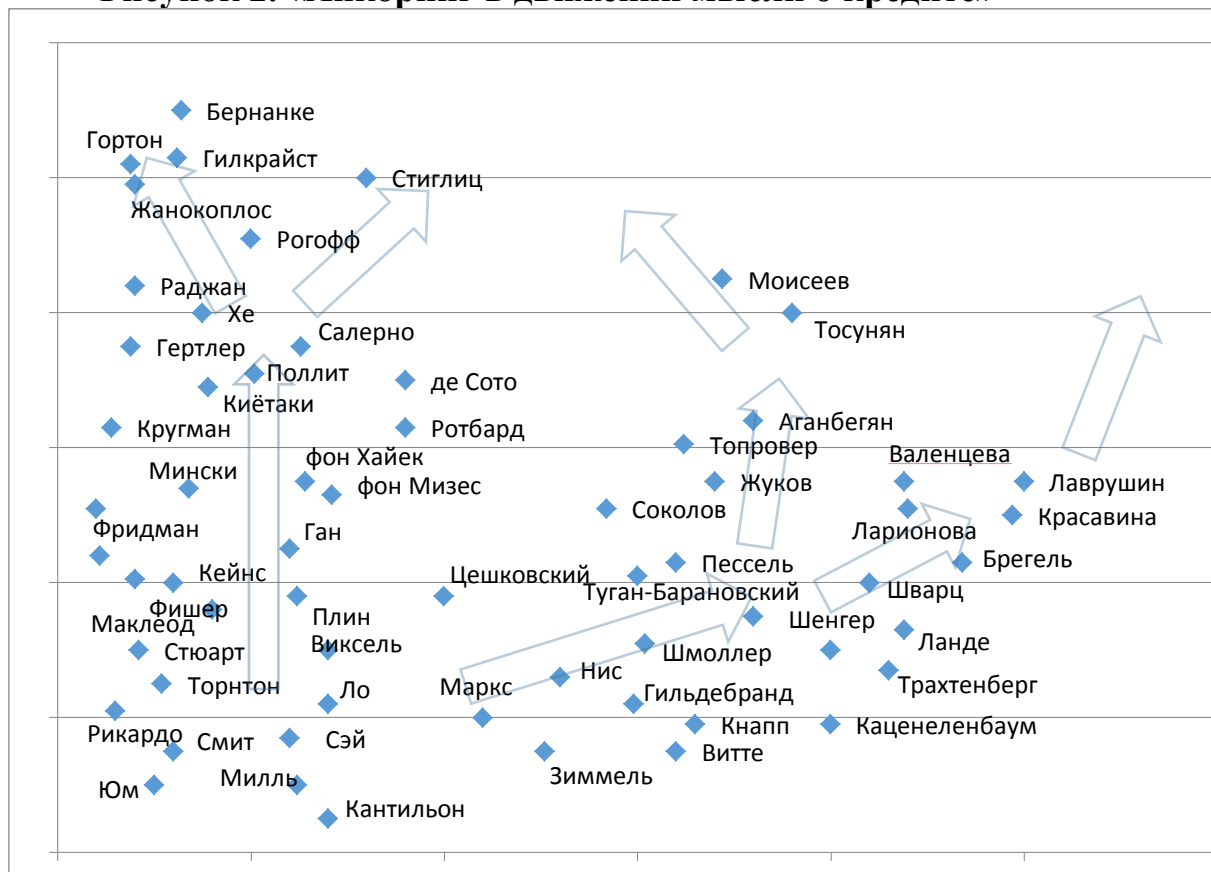
В то время как еще в 1975г. проф. Лаврушин О.И. говорил о необходимости использования творческого потенциала кредита и необратимости его регулирования, американская экономическая мысль дошла до данных выводов, лишь миновав Великую Рецессию 2007-2009гг.

Логичным видится, что фундаментальные системные исследования категорий экономических отношений являются приоритетом, равно как и ориентиры комплексности и непредвзятости выносимых современными учеными суждений, т.к. в их отсутствии субституты количественного анализа и оценки приведут к выхолащиванию фундаментального теоретического анализа, результатом чего станет фрагментарность, обрывочность и неполнота знания.

Подводя итог проведенного исследования, имеет смысл отметить, что система научных суждений является результатом взаимодействия системы ориентиров лица, выносящего суждение и совокупности контекстов, в рамках которых данное лицо проводит исследования и принимает решения. Однако объективность и непредвзятость данных суждений может быть поставлена под сомнение, ввиду, по крайней мере, действия эффекта анкоринга.

Определяя анкоринг стоит отметить, что это *когнитивно-аффективное отклонение в процессе принятия решения и/или вынесения суждения, суть которого заключается в увеличении значимости тех или иных ориентиров (точек опоры) по отношению к другим.*

Рисунок 2. «Анкоринг в движении мысли о кредите»



Ориентиром же является определенный критерий, так или иначе влияющий на выносимое суждение/принимаемое решение. Превалирующей на сегодняшний день является точка зрения, согласно которой, существует *индивидуально формируемая иерархия ориентиров, находящихся в зависимости от контекста, ценностных убеждений и мотивации личности.*

Выделяется четыре группы ориентиров: мотивационные, контекстные, когнитивные, чувственные.

В систему мотивационных ориентиров входят:

- Принцип выгоды;
- Принцип затратности;
- Принцип непредвзятости;
- Принцип непротиворечивости.

В систему контекстных ориентиров входят:

- Идеологический ориентир;
- Религиозный ориентир;
- Ценностный ориентир;
- Парадигмальный контекст;
- Социальный контекст;

В систему когнитивных включают:

- Принцип экстраполяции;
- Принцип изоляции;
- Принцип рационализации;
- Принцип упрощения;
- Принцип сопротивления;
- Принцип определенности;
- Принцип комплексности.

К чувственным ориентирам относятся:

- Общий эмоциональный фон;
- Частный эмоциональный фон;
- Чувства;
- Гедонизм.

В комплексе многообразного взаимодействия совокупность данных ориентиров порождает различные суждения исследователей, определяет их референтно-контекстную динамику и влияет тем самым на развитие научной мысли, её глубину, скорость, качество и комплексность.

Использованные источники:

1. Ahuvia A. If money doesn't make us happy, then why do we act as if it does?. *Journal of Economic Psychology*, № 29, 2008;
2. Arkes H., Blummer C. The Psychology of Sunk Cost Organizational Behaviour and Human Decision Processes, Vol 35, 1985;
3. Armor D., Shelley T. When Predictions Fail: The Dilemma of Unrealistic Optimism. *Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005*;
4. Capen E., Clapp R., Campbell W. Competitive Bidding in High-Risk Situations». *Journal of Petroleum Technology*, Vol. 23, 1971;
5. Fischhoff B.; Slovic P., Lichtenstein S. *Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, № 3, 1977;
6. Flyvbjerg, Bent and Cowi. Procedures for Dealing with Optimism Bias in Transport Planning: Guidance Document. London: UK Department for Transport, June 2004;
7. Fuster, Andreas, David Laibson, and Brock Mendel. "Natural Expectations and Macroeconomics Fluctuations". *Journal of Economic Perspectives*. 2010;
8. Gilovich Th. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002*;
9. Griffin D., Kahneman D. (Eds.) Respond to Gilovich's Th. *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment. Cambridge, UK: Cambridge University Press (2002)*;
10. Hoffrage U. *Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory. Psychology Press (2007)*;

11. Hoffrage U. Overconfidence in *Pohl, Rüdiger «Cognitive Illusions: a handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory»*. Psychology Press, 2006;
12. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol.47, 1979;
13. Kahneman D., Tversky Amos –Choices, Values and Frames. *Cambridge, UK: Cambridge University Press*, 2008;
14. Langer, E. J. The Illusion of Control. *Journal of Personality and Social Psychology* 32(2), 1975;
15. Lovallo D., Kahneman D. «Delusions of Success: How Optimism Undermines Executives' Decisions» *Harvard Business Review*, July Issue, 2007;
16. Rabin M. Reference-Dependent Consumption Plans" (with Botond Koszegi), *American Economic Review*, 2009;
17. Shlomo Benartzi, and Richard H. Thaler. Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior, 2007;
18. Weinstein N. Optimistic Biases About Personal Risk. *Science*, Vol.246, 1989.
19. Бураков, Д.В. Методологические основы анализа кредитного цикла / Д.В.Бураков // Экономика и предпринимательство. – 2014. - № 1-1 (42-1). - С. 66-72;
20. Бураков, Д.В. Влияют ли методы оценки на осцилляции кредитного риска: эмпирическое исследование [электронный ресурс] / Д.В. Бураков // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2013. - № 12. – С.50;
21. Бураков, Д.В. Гетерогенность природы кредитных циклов / Д.В.Бураков // Бизнес в законе. – 2012. - № 3. - С. 243-245.
22. Бураков, Д.В. Несовершенные кредитные рынки: историческая ретроспектива / Д.В.Бураков // Финансовый бизнес. – 2014. - № 11 (168). - С. 70-73;
23. Бураков, Д.В. Эволюция представлений о кредитной цикличности / Д.В.Бураков // Транспортное дело России. – 2011. - № 12. - С. 148-150;
24. Деньги. Кредит. Банки. Учебное пособие под ред. Лаврушина О.И. – М.: Кнорус, 2008г.;
25. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Экономическое самоопределение – М.: Институт психологии РАН, 2007;
26. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: капитализм, социализм и демократия - М.: ЭКСМО, 2008г.;

*Бутина О.П., к.т.н.
доцент
Ивановский филиал
Российский государственный
торгово-экономический университет
Россия, г. Иваново*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена проблеме совершенствования имущественного страхования в России, а также обоснованию необходимости его развития. Рассмотрены новые направления страхования и новые продукты, условия обеспечения страховыми организациями высоких стандартов качества предоставляемых услуг, оптимизации страховых продуктов и создания максимально удобных условий для страхователей как основные направления совершенствования.

Ключевые слова: имущественное страхование, страховой продукт, предпринимательские риски, финансовые риски, интернет-страхование.

Развитие рыночных отношений сопровождается ростом страховых услуг, опосредующих рынок средств производства, потребительских товаров, капиталов, ценных бумаг, труда, рабочей силы. Объективная экономическая необходимость использования страхования в целях защиты имущественных интересов обусловлена возникновением случайных, непредвиденных событий, имеющих неблагоприятные последствия. По мере укрепления российского страхового рынка вопросы совершенствования имущественного страхования приобретают особое значение. Значимость определяется тем, что имущественное страхование позволяет обеспечить не только непрерывность социально-экономического развития, но и способствует минимизации потерь при наступлении страхового случая.

Современный Российский страховой рынок значительно уступает развитым странам по всем показателям, в частности по ассортименту предоставляемых страховых продуктов, т.к. регулирующие органы не спешат заниматься введением новых видов страхования. Этому также способствует то, что не чувствуется потребности населения в тех или иных продуктах. В России сегодня страхованием охвачено всего 20% потенциальных рисков. Имущество страхуется в основном крупными компаниями, у которых велик риск возникновения той или иной аварии, либо компаниями, у которых страхование является обязательным, например, по соглашению с банком или лизинговой компанией. Практически не охвачена область страхования малого и среднего бизнеса. Все это говорит о наличии огромного потенциала в данной области. Для развития страхового сектора в России необходимо проводить политику, направленную на

повышение страховой культуры населения и восприятие страховых организаций как надежных защитников при чрезвычайных ситуациях, а страховым организациям нужно увеличивать страховое поле деятельности, увеличивать и внедрять новые страховые продукты и обеспечивать высокие стандарты качества предоставляемых услуг.

Рассмотрим некоторые направления совершенствования видов имущественного страхования. Как было отмечено выше, на сегодняшний день для малого бизнеса специфические продукты по имущественным видам страхования не востребованы. Сформировать страховую культуру в этом сегменте – основная задача страховщиков. Одним из путей решения данной проблемы является разработка универсальных продуктов, которые бы максимально удовлетворяли потребности клиентов и были рассчитаны на массового потребителя. Сегодня каждая страховая компания предлагает множество вариантов и программ страхования, которые позволяют оперировать набором и полнотой покрытия различных рисков. Так, например, в целях расширения своей деятельности страховая компания «Согласие» запустила специальный продукт для малого и среднего бизнеса «Бизнес-Конструктор», который предусмотрен для страхования имущества и ответственности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Создавая этот продукт, компания стремилась учесть все возможные пожелания клиентов, предлагая выгодные условия и стоимость страхования, предельно простую процедуру его оформления (страховой полис можно оформить буквально за 5 минут). По продукту можно отдельно застраховать конструктивные элементы зданий, отделку и инженерное оборудование, движимое имущество, товарно-материальные ценности в обороте и гражданскую ответственность за причинение вреда здоровью и имуществу третьих лиц при эксплуатации застрахованных помещений. «Бизнес-Конструктор» рассчитан на владельцев небольших магазинов с одним или двумя торговыми залами или небольших производств, а также предприятий, работающих в сфере бытовых услуг и общественного питания. Кроме того, он станет надежной страховой защитой для предпринимателей, владеющих или арендующих небольшие офисы для туристической деятельности, адвокатской или нотариальной практики и т.д.

В современной России наряду с ранее применявшимися видами страхования имущества развивается и совершенствуется такой вид страхования, как страхование предпринимательских рисков. В последние годы наблюдается увеличение спроса на страхование торговых кредитов. Страховые продукты, предназначенные для защиты предприятий, трейдеров и финансовых учреждений от финансовых последствий дефолтов, неплатежеспособности и банкротства их торговых партнеров, являются ценным инструментом для компаний, способствуя снижению ограничений

по кредитным линиям и упрощая процедуры международной торговли, особенно на развивающихся рынках.

Это обусловлено тем, что статистика дебиторской задолженности по торговым операциям в России и в мире весьма внушительна. Предоставление покупателям отсрочки оплаты давно стало не только нормой делового оборота, но и необходимостью при привлечении каналов продаж. Дебиторская задолженность может составлять более 25 % совокупных активов компании. В нашей стране, по данным Росстата, совокупный объем дебиторской задолженности на конец 2012 года составлял 11 триллионов рублей, при этом просроченная задолженность составляла почти 10 % от этой суммы.

Страховая компания AIG представила новый продукт «Страхование торговых кредитов» (Trade Credit Xol), который отличается от стандартных продуктов кредитного страхования и подходит для предприятий самого разного масштаба. Он включает покрытие рисков, связанных с банкротством дебитора и длительной просрочкой платежа. Наличие данного покрытия является неотъемлемой частью торговой политики и управления рисками компаний всего спектра товаров и услуг. Новый продукт от AIG предусматривает возможность гибкого подхода к установлению кредитных лимитов, продления при необходимости срока платежей и пр. При оценке риска страховщик фокусируется на анализе самого страхователя и его кредитных процедур, что позволяет значительно упростить администрирование и увеличить покрытие по полису, а также установить неотменяемый лимит, благодаря которому клиенты AIG получают стабильное страховое покрытие и защиту баланса компании в любых рыночных условиях. В полисе предусмотрена франшиза, позволяющая покрывать только те убытки, которые ощутимы для компании-клиента.

Страхование кредитных рисков позволяет клиентам повысить объемы продаж и валовой прибыли за счет увеличения объема предоставляемого кредита для ряда дебиторов; защитить бизнес от убытков из-за не возврата долгов; усилить, вследствие улучшения показателей надежности, позиции компании на рынке оборотного капитала и ее кредитоспособности. Наличие такого полиса является гарантией не только для акционеров компании-страхователя, но и для банков, которые относят ее к более безопасной категории заемщиков. Все это вместе в итоге обеспечит устойчивость компании и рост стоимости бизнеса. [1]

Наряду с совершенствованием существующих видов страхования возникают и новые направления на российском рынке имущественного страхования. В связи с развитием экономики и научно-технического прогресса в имущественном страховании уделяется особое внимание страхованию финансовых рисков, связанных с недобросовестностью работников и компьютерными атаками.

Глобализация корпораций и применение цифровых технологий ведет к тому, что холдингу, ведущему деятельность по всему миру, сложно найти виновника конкретного неправомерного действия, а значит, люди чувствуют не только возможность, но и некоторую безнаказанность таких действий, низкую вероятность быстрого обнаружения. По мере глобализации и все большего перехода на цифровые технологии экономика становится трансграничной, и экономическая преступность вместе с ней. Россия, в целом, находится в общемировом тренде роста числа таких противоправных действий. Уже сейчас известно, что 61 % российских компаний становятся жертвами мошенников.

Пик нелояльного поведения приходится, например, на момент покупки компании, поскольку в этот момент все системы компаний работают несовершенно, и люди считают, что этим можно воспользоваться. Большинство тех, кто совершает такие деяния – не участники внешних организованных преступных структур, а непосредственные сотрудники компаний, воспользовавшиеся слабостью внутренних механизмов контроля. Такое мошенничество может происходить на протяжении длительного периода – многих месяцев, а иногда, и лет. Естественно, что когда эта модель вскрывается, ущерб, нанесенный ею, оказывается уже весьма значительным.

Компания Allianz в России продвигает новый продукт по страхованию от нелояльности персонала, направленный на противодействие этому. Компания предлагает защиту от крупномасштабных схем, которые могут существовать длительное время и способны нанести компании действительно серьезный урон (миллионы долларов).

Цена продукта зависит от специфики компании-клиента и существенно различается в зависимости от реального уровня риска. Основные критерии оценки риска - это: количество сотрудников (чем больше сотрудников, тем выше риск); финансовое положение компании (если в компании финансовые дела обстоят неблагоприятным образом, то риск мошенничества повышается); территориальная структура (в компании, у которой нет филиальных и дочерних структур, риск ниже, чем в компании с развитой региональной сетью); стратегия компании-клиента (компания, которая имеет агрессивную стратегию развития, привлекает агрессивных сотрудников, развивается за счет того, что постоянно поглощает какие-то структуры, расширяется, имеет дополнительный фактор риска); риск-менеджмент (его структура, на чем основана политика риск-менеджмента в компании, какие методы в нем применяются). Сочетание этих факторов более важно, чем то, в какой отрасли экономики работает компания-клиент.

И наконец, новое и очень актуальное направление в страховании - страхование от кибер-преступлений, которые сегодня представляют самую быстрорастущую угрозу.

Страхование кибер-рисков – это защита от финансовых потерь при работе в сети Интернет. Страхование необходимо любой компании, если она: осуществляет деятельность, непосредственно связанную с сетью Интернет; использует банковские карты, расчетные системы и удаленные системы доступа; передает посредством Интернет конфиденциальные данные; использует интернет-сайт для привлечения клиентов или предоставления информации о своей деятельности.

Ущерб от компьютерной преступности в мире составляет 388 миллиардов долларов, ежегодно от компьютерных преступлений страдают 588 миллионов человек. За последние 2-3 года существенно изменилась степень важности и приоритетности данного риска для российских клиентов. Если 5-10 лет назад киберпреступность стояла в списке проблем компаний где-то на 10-м месте, то сейчас она на 1-2 строчке опасений. Бывают случаи, когда из-за компьютерной атаки ей просто приходится прекращать свою работу. Это означает не только перерыв в производстве, но и удар по репутации, что тут же ведет к снижению цены на акции компании. Это также удар для клиентской базы компании. Нередко, в результате инцидента клиенты решают с ней расстаться. Кибер-риски уже невозможно минимизировать только силами IT-департамента компании, требуется комплексный подход.

Компания Allianz предлагает защиту от этого риска по индивидуальной схеме. Продукт включает в себя три вида покрытия. Первый покрывает убытки страхователя от кибер-преступлений, включая убытки от перерывов в производстве, риски компьютерной кражи, компьютерного вымогательства, а также стоимость различных уведомлений пострадавших лиц и риск ущерба для репутации. Второй покрывает риски ответственности клиентов-страхователей перед третьими лицами, в том числе за вторжение в частную жизнь, разглашение информации, относящейся к частной жизни клиентов; за утрату клиентской информации (если клиенты подадут в суд за то, что по вине страхователя произошла утрата их информации); за утрату конфиденциальной и запатентованной информации других лиц, авторских разработок и т.п. (покрывается ущерб третьих лиц от несанкционированного использования и публикации). И наконец, третий покрывает риски, связанные с санкциями государственных органов (например, в Европе сейчас обсуждается проект закона, согласно которому компания, не способная обеспечить адекватную защиту своих систем и своей информации от кибер-атак, может быть оштрафована в размере 2 % от ее оборота).

Продукт не ограничен только страховыми аспектами, в него включено также предоставление сервисных услуг: привлечение партнеров - специалистов в области расследования компьютерных преступлений, юристов и специалистов в области PR. Клиент может обратиться напрямую в

данные структуры в любое время, и на помощь к IT-специалистам страхователя будут направлены специалисты этих компаний, которые помогут заблокировать атаку и восстановить утраченные данные. [2]

Поскольку преступность в киберпространстве становится одной из главных проблем современного мира электронных технологий, то страхование кибер-рисков обладает колоссальным потенциалом развития.

Помимо внедрения новых страховых продуктов немаловажной задачей страховщиков является обеспечение страховыми организациями высоких стандартов качества предоставляемых услуг, оптимизации страховых продуктов и созданию максимально удобных условий для страхователя. Для ее решения необходимы следующие действия:

- Индивидуальный подход к каждому страхователю. Это касается, во-первых, самого предложения: страхователь должен иметь возможность выбирать, какие условия в договоре ему удобны, интересны и выгодны, а какие - нет. То есть полисы должны быть более персонифицированными.

- Развитие интернет-страхования, возможность продажи страховых услуг через интернет. Причем не просто декларирование такой возможности, а реальные действия со стороны страховщиков для ее реализации, ведь с каждым годом интернет-пользователей становится все больше.

Перевод части организационных моментов страхового бизнеса в Интернете потенциальным и реальным клиентам страховой компании дает возможность:

- составить общее представление о страховом рынке и страховщике, его услугах;
- провести самостоятельный расчет тарифов с помощью страхового калькулятора;
- воспользоваться онлайн-консультациями по различным вопросам страхования;
- подать заявку на заключение страхового договора в электронной форме;
- заключить договор страхования и внести страховую премию через Интернет;
- получить онлайн-сопровождение страхового договора;
- сообщить о наступлении страхового случая через интернет.

Использование средств Интернета может в значительной степени снизить расходы на аквизицию ввиду возможного (но не обязательного) отсутствия страховых посредников, а также значительного ускорения процесса оценки риска и, соответственно, заключения договора страхования. С точки зрения оптимизации бизнес-процессов страховой организации переход на технологии интернет-страхования может дать значительный выигрыш по времени.

Также, необходимо максимально развивать розничные продажи, так как страховая розница служит наиболее эффективным инструментом для повышения показателей финансовой устойчивости, хотя и требует на первых этапах серьезных капиталовложений. Необходимо организовать дело так, чтобы сбытовая сеть охватывала максимальную территорию - в пределах шаговой доступности. Шаговая доступность является важнейшим фактором для продвижения страховых услуг. Но в современном мире это не только «географическое» понятие, сколько показатель комфорта для клиента. В ряде случаев вообще никуда шагать не надо. Необходимо развивать возможности оплаты очередных частей взноса при уплате в рассрочку через систему ЕРИП в банкоматах и инфокиосках, а также посредством интернет-банкинга и в кассах банков, а также вызова страхового агента или заказа услуги посредством сети Интернет, по мобильной связи на дом или по месту работы.

На основании выше изложенного можно отметить, что российский рынок имущественного страхования активно развивается, появляются новые направления и страховые продукты. Значительный рост рынка возможен только при активном участии страховщиков в формировании и развитии добровольного страхования. Однако, без осознанной на уровне государства и общества экономической целесообразности страхования невозможно создать прочную основу для развития страхового рынка. Создание мегарегулятора (присоединение ФСФР к ЦБ РФ) для отечественного страхового рынка – это огромный плюс, поскольку Центральный Банк РФ – мощный институт, который сможет быть регулятором в полном смысле слова. Цели регулятора на рынке страхования касаются не только исполнения законов страховщиками, но и развития активного взаимодействия между ними и потребителями.

Развитие добровольного страхования определяется эффективностью реализации мер стимулирующего характера, принятых на уровне государства. Государство должно стимулировать развитие добровольного страхования физических и юридических лиц путем расширения налоговых льгот, субсидирования страхования, поддержки создания типовых договоров в массовых видах страхования. Кроме того, необходимо минимизировать объемы государственной помощи частным предприятиям и физическим лицам в тех случаях, где это должны делать страховые компании.

Значительный рост рынка возможен также за счет введения обязательных видов страхования: страхования имущества, строений, от огня, страхования жилья. Существенный толчок к развитию рынка может дать введение закона об обязательном страховании гражданской ответственности при эксплуатации недвижимости. Эффект от такой меры должен быть сравним с эффектом, произведенным введением закона об ОСАГО. Пусть хотя бы принудительно - элементарная страховая культура войдет в каждый

дом. Ведь обязательное страхование - один из элементов социальной защиты населения.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что вопрос совершенствования имущественного страхования в России очень актуален, поскольку оно обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе и является средством защиты от неблагоприятных изменений экономической конъюнктуры. Развитый страховой рынок – это один из признаков цивилизованной страны. В нашем государстве заложены огромные перспективы развития этой сферы, так как экономика только формируется и набирает темпы своего роста. Введение новых видов страхования и новых продуктов, обеспечение страховыми организациями высоких стандартов качества предоставляемых услуг, оптимизации страховых продуктов и создании максимально удобных условий для страхователя даст возможность увеличить объем страховых операций и на этой основе – значительно повысить роль страхования в возмещении ущерба, причиняемого ежегодно физическим и юридическим лицам страховыми случаями.

Использованные источники:

1. Дебиторская задолженность в торговле – специфические риски и особенности страхования. И.А. Чичкан <http://www.insur-info.ru/comments/914/>
2. Страховая защита корпораций от злого умысла – глобальные подходы Б. [Пончин](http://www.insur-info.ru/comments/914/) Allianz Global Corporate & Specialty AG (Германия) <http://www.insur-info.ru/comments/914/>

Быкова Н.Н.
*старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет
(ФГ БОУ ВПО ТГУ)
Россия, г. Тольятти*

ВЛИЯНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматривается один из инструментов государственного регулирования экономического потенциала регионов и муниципальных образований – налоговая политика, в частности, создание свободных экономических зон. Конкретно осуществлен анализ влияния создания свободной экономической зоны «Тольятти» на экономический потенциал данного муниципального образования.

Ключевые слова: Экономический потенциал, государственное регулирование, налоговая политика, свободные экономические зоны, муниципальный бюджет, моногород, налоговые льготы

В настоящее время России одной из важнейших проблем является увеличение самодостаточности экономического потенциала регионов и муниципальных образований. Инвестиционная и предпринимательская активность, повышение экономического потенциала в регионах и муниципальных образованиях решается посредством долгосрочной политики государственного регулирования экономики.

Одним из основных инструментов государственного регулирования экономики выступает налоговая политика. При ее формировании важно ориентироваться на показатели результативности, которые будут зависеть от того, какие принципы государство заложит в ее основу.

В научной литературе выделяют множество принципов построения налоговой политики, среди которых можно выделить такие, как методы формирования налоговой базы, применение налоговых льгот, широта и их характер, правомерность применения налоговых вычетов, пределы налогового планирования и другие.

Некоторые авторы к важным принципам построения налоговой политики относят также соотношение федеральных, региональных и местных налогов.

Реализуя налоговую политику, государство может воздействовать на экономические интересы налогоплательщиков через создание таких условий для осуществления финансово-хозяйственной деятельности, которые будут выгодны как налогоплательщику, так и региону, в котором он осуществляет свою деятельность, то есть государство в обмен на налоги предоставляет хозяйствующему субъекту условия, возможности, ресурсы.

Монопрофильные города – неотъемлемый элемент регионального ландшафта индустриальных и сырьевых районов всех государств.

Для муниципального и регионального уровней власти ухудшение финансово-экономических показателей ведущих компаний обязательно сказывается в том, что уменьшается, по крайней мере, два источника доходов бюджета – поступления от налога на прибыль и налога на доходы физических лиц (последнее – из-за сокращений персонала и замораживания заработной платы).

Реализация задач преодоления последствий финансово-экономического кризиса и модернизации российской экономики предопределяет настоятельную необходимость увеличения доходной части бюджетов всех уровней, поиска дополнительных источников налоговых доходов, формирования эффективных налоговых механизмов стимулирования инвестиционной предпринимательской активности.

В современных условиях формирование и реализация федеральных целевых программ инновационной направленности становится приоритетным направлением экономического и социального развития государства.

Одним из вариантов решения этих задач является создание особых экономических зон (далее – ОЭЗ) на территории регионов и муниципальных образований.

Рассмотрим проект, осуществляющийся в настоящее время на территории городского округа Тольятти – Особая экономическая зона как в перспективе - основной источник увеличения налоговых доходов.

Особая экономическая зона промышленно-производственного типа «Тольятти» создана на территории муниципального района Ставропольский Самарской области в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 12.08.2010 г. № 621[6].

Основная идея проекта - это диверсификация экономики г.о. Тольятти, увеличение экономического потенциала, инвестиционной и социальной привлекательности Самарской области; освоение промышленно - производственного потенциала Самарской области, в рамках реализации Стратегии социально - экономического развития Самарской области на период до 2020 года и Комплексного инвестиционного плана модернизации городского округа Тольятти на 2010 - 2020 годы [7]. Проект повышает эффективность вкладываемых средств государственного бюджета, служит инструментом диверсификации экономики.

Территория ОЭЗ расположена в северо-западной части Самарской области, на территории муниципального района Ставропольский, в непосредственной близости к производственной площадке ОАО «АвтоВАЗ» - основному градообразующему предприятию города.

Целями проекта является увеличение экономического потенциала, инвестиционной и социальной привлекательности Самарской области; повышение уровня и качества жизни населения Самарской области на основе повышения эффективности экономики и обеспечения дополнительных поступлений налогов, сборов и иных обязательных поступлений в бюджеты всех уровней за счет активизации инновационных и инвестиционных процессов.

Предпосылками для организации ОЭЗ промышленно-производственного типа на территории городского округа Тольятти признаются высокий промышленный потенциал региона, высокая привлекательность для инвесторов, значительный трудовой потенциал, выгодное экономико-географическое положение и наличие развитой инфраструктуры поставок/перевозок.

Вернемся к центральному вопросу – охарактеризуем ОЭЗ «Тольятти» с позиции налогообложения для ее резидентов.

В соответствии с Федеральным Законом № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. «Об особых экономических зонах» предприятиям-резидентам предоставляются гарантии защищенности от неблагоприятного изменения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах [3].

В ближайшие 5 – 10 лет на территории ОЭЗ будут действовать льготы, уменьшающие или совсем отменяющие уплату налогов. Данная мера позволит значительно повысить инвестиционную привлекательность ОЭЗ промышленно-производственного типа и тем самым привлечь передовые высокотехнологичные производства, создать дополнительные высококвалифицированные рабочие места, а в дальнейшем – увеличить налоговые поступления.

Отметим положительные моменты с точки зрения налоговых льгот (Таблица 1) [2, 4, 5].

Таблица 1 - Налоговые льготы резидентам ОЭЗ

Вид налога	Ставка на территории РФ	Ставка на территории ОЭЗ	Срок действия льгот
Налог на прибыль	20 %	15,5 %	В течение первых 5 лет
Налог на имущество	2,2 %	0 %	
Транспортный налог	6 – 150 руб.	0 руб.	
Земельный налог	1,5 %	0 %	
Прочие льготы по налогу на прибыль организации			
Расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата), признаются в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат.			На срок существования ОЭЗ
Специальный коэффициент не применяется к основным средствам, относящимся к 1-3 амортизационным группам в отношении собственных амортизируемых основных средств.			На срок существования ОЭЗ

Все инвесторы имеют правовые гарантии, которые защищают их от возможных неблагоприятных изменений в налоговом законодательстве.

Следует отметить, что общая площадь ОЭЗ – 660 гектар, что соразмерно с площадью градообразующего предприятия – ОАО «АвтоВАЗ», которая составляет 680 гектар. В связи с этим стоит отметить льготные арендные ставки на землю и офисные помещения. Инвесторы имеют право выкупа земельного участка под возведенными ими объектами капитального строительства.

В целях повышения инвестиционной привлекательности региона, а также развития различных видов туризма в Самарской области планируется создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа (далее ОЭЗ ТРТ).

Налоговые поступления в бюджет области в год от туристической отрасли составляют порядка 120 млн. рублей, а создание ОЭЗ ТРТ должно привести к увеличению данного вида поступлений в несколько раз. Объем предполагаемых инвестиций частных компаний в ОЭЗ ТРТ планируется в сумме 40 млрд. руб. Развитие туризма выгодно нашему региону, потому что это способствует активному привлечению частных инвестиций, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Наличие таможенных льгот является еще одним выигрышным для ведения предпринимательской деятельности, предусмотренной положением проекта ОЭЗ «Тольятти». Существующая свободная таможенная зона позволит избежать переплаты, связанной с импортированием оборудования, ресурсов и материалов инвесторам или экспорта готовых изделий.

Свободной таможенной зоной называется таможенная процедура, при которой товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин, налогов, без применения мер нетарифного регулирования в отношении ввозимых товаров и без применения запретов и ограничений в отношении товаров таможенного союза.

Благодаря созданию ОЭЗ «Тольятти», ее резиденты получают право освобождения (на весь срок существования ОЭЗ) от уплаты НДС и таможенных пошлин вместо положенных по законодательству 10% таможенной пошлины и 18% налога на добавленную стоимость. При достижении добавочной стоимости 50%, товар, изготовленный в особой экономической зоне с применением импортных комплектующих (товаров), может быть ввезен на территорию Таможенного союза без уплаты таможенных сборов.

Заключительным моментом, который необходимо отметить, характеризуя ОЭЗ «Тольятти» с позиции налоговых исключений, является эффективная система государственного администрирования – учета налогоплательщиков по так называемой системе «режим одного окна». «Одно окно» позволяет обеспечить максимально комфортное для бизнеса взаимодействие с государственными и муниципальными органами управления и контроля. Система предоставит возможность ускорить процесс оформления резидентов ОЭЗ, снизить экономические барьеры, предоставляя вкладчикам единый пункт коммуникации с государственными органами.

Система «Одно окно» объединяет ряд государственных структур, в группу которых входят и налоговые органы – Федеральная налоговая служба, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования.

Перспективность особой экономической зоны объясняется обеспеченностью Тольятти высококвалифицированными трудовыми ресурсами, развитой транспортно-логистической инфраструктурой, большим рынком сбыта, особыми льготами и преференциями для резидентов.

Таким образом, исходя из вышеназванных свойств ОЭЗ «Тольятти», мы имеем возможность сделать вывод об установлении высоких налоговых привилегий для инвесторов-участников производственного процесса на территории образующейся ОЭЗ, что и будет являться спецификой данной административной единицы с позиции налогообложения, т.е. этот проект будет работать на диверсификацию экономики моногорода.

По мнению отдельных экспертов и специалистов по исследуемой проблеме, создание на территории Самарской области ОЭЗ и нескольких технопарков должно переломить ситуацию в экономике региона, помочь вывести его из кризиса, создать новые рабочие места для жителей области, увеличить налоговые поступления в бюджет.

Создание особой экономической зоны определит вектор социально-экономического развития Самарской области на ближайшие десятилетия. В исторической перспективе этот проект по своему значению для нашего региона сравним со строительством АвтоВАЗа. Этот проект крайне важен для дальнейшего развития города Тольятти и его ухода от статуса моногорода. Он является ключевым проектом Комплексного инвестиционного плана модернизации Тольятти на 2010-2020 годы, направленного на диверсификацию экономики Автограда и всей нашей области.

Вместе с тем, для нас очень важно, что в области будет развиваться и автокомпонентное производство на качественно новом уровне с участием ведущих иностранных компаний. Правительство Самарской области обеспечит развитие ОЭЗ и максимальное привлечение инвестиций в регион.

По словам архитекторов, территория вокруг ОЭЗ, после того как там начнут появляться новые производства, должна значительно измениться. Фактически реализация проекта ОЭЗ может дать толчок к развитию нового района Тольятти со своей дорожной сетью, жилыми микрорайонами, объектами торговли.

Значительно изменится транспортная схема, основные транспортные потоки и направление улиц повернут в сторону ОЭЗ. Изменится и градостроительная ситуация. В настоящее время, например, решается вопрос о создании города-спутника Тольятти для малоэтажной застройки, где будут жить работающие на территории ОЭЗ.

Создание СЭЗ повлияет также на выполнение Программы по снижению напряженности на рынке труда.

Таким образом, основными целями создания особой экономической зоны на территории Самарской области являются:

- увеличение экономического потенциала, инвестиционной и социальной привлекательности региона;
- повышение уровня и качества жизни населения Самарской области на основе повышения эффективности экономики и активизации инновационных и инвестиционных процессов;
- создание условий для развития российской автомобильной промышленности, ее интеграции в мировое автомобилестроение, а также производства высокотехнологичной, конкурентоспособной автомобильной техники и автомобильных компонентов.

То есть можно сделать вывод о том, что благодаря созданию особой экономической зоны в Тольятти в город поступят не только дополнительные средства финансирования в бюджет города, так же будет решена социальная проблема о трудоустройстве граждан. Дополнительным плюсом введения особой экономической зоны является и предоставление льгот в виде освобождения от налогов, это так же будет, является сохраненным доходом города.

Все эти факторы направлены на повышение экономического потенциала города, что повысит инвестиционную и социальную привлекательность региона. В ближайшие несколько лет при реализации всех имеющихся планов, будет виден значительный результат.

Экономика города будет развиваться в первую очередь от вливания инвестиций и от наличия благоприятного бизнес-климата как города, так и региона в целом. Благоприятный бизнес-климат будет обусловлен, во-первых, наличием налоговых и таможенных льгот, во-вторых, финансовым участием государства, что гарантирует приход в ОЭЗ резидентов, и, в-третьих, выделением земли с готовой инфраструктурой, что приводит к сокращению затрат предпринимателей на эти цели.

Немаловажным аспектом в достижении положительного результата и благоприятного влияния на экономику города является создание автомобильного кластера и Приволжского кластерного университета. Создание такого университета решит в дальнейшем проблему поиска высококвалифицированных кадров в данной области. Поскольку Приволжский кластерный университет «Автомобилестроение» – это объединение, направленное, прежде всего, на концентрацию интеллектуальных, научных и ресурсных усилий для решения различных задач. Именно данный университет может стать хорошей опорой и толчком для развития ОЭЗ «Тольятти».

В результате реализации проекта «Создание собой экономической зоны промышленно – производственного типа на территории муниципального района Ставропольский» будут решены следующие основные вопросы:

- диверсификация и модернизация экономики на новой технологической основе;
- повышение экономического потенциала, инвестиционной и социальной привлекательности Самарской области;
- обеспечение эффективности занятости и роста доходов населения;
- создание новых рабочих мест;
- повышение индекса промышленного производства;
- увеличение доходной части местного бюджета городского округа Тольятти.

Можно остановиться на проблеме, которая актуальна конкретно для муниципальных образований на современном этапе развития общества.

В настоящее время идет процесс централизации финансовых ресурсов на федеральном уровне. Основные налоги, являющиеся наиболее устойчивыми, легко поддающимися контролю и администрированию, концентрируются в федеральном и частично в региональных бюджетах. При этом Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) значительно сокращен перечень местных налогов и введен прямой запрет на самостоятельное установление дополнительных местных налогов, помимо обозначенных в самом НК РФ.

Бюджетным кодексом Российской Федерации (далее БК РФ) введен запрет на закрепление за местными бюджетами отчислений от региональных доходов на очередной финансовый год [1].

Выполнение возложенных на органы местного самоуправления задач и функций стало возможным лишь при условии финансовой поддержки из вышестоящих бюджетов.

Все это нарушает один из основных принципов российского бюджетного права – принцип самостоятельности бюджета. А зависимость местного бюджета от вышестоящего бюджета повышает неопределенность при финансовом планировании, и, в конечном счете, негативно сказывается на социально-экономическом развитии муниципальных образований в целом.

Проанализируем размер доходной части бюджета городского округа Тольятти за 2011-2013 годы [8].

Таблица 2 – Основные показатели доходной части бюджета городского округа Тольятти за 2011-2013 года, тыс. руб.

Показатель, тыс. руб.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Налоговые и неналоговые доходы	6182341	6367031	6508725
Налог на прибыль	3225195	3386455	3555778
Земельный налог	1115180	1130557	1140557

Рассматривая данные таблицы 2, можно сделать следующие выводы:

— динамика расходной части по годам положительная и имеет тенденцию увеличения, это говорит о том, что доходы города Тольятти будут расти с каждым последующим годом;

— объем поступлений налога на прибыль и земельного налога также имеет положительные изменения и увеличивается с каждым годом.

Как отмечают многие исследователи данной проблемы, одной из задач реформы местного самоуправления является укрепление и развитие

экономической основы местного самоуправления, обеспечение финансовой стабильности муниципальных образований, соответствие расходных полномочий органов местного самоуправления доходным источникам местных бюджетов. Однако в настоящее время объем финансовых средств, необходимый для исполнения расходных обязательств муниципальных образований определен российским законодателем на уровне ниже их минимальных потребностей.

Анализ налоговых доходов местных бюджетов позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на то, что в теории налоговые доходы должны играть основную роль в формировании доходной части бюджета любого уровня, поступлений от данного источника явно недостаточно для

Таким образом, следует сделать вывод о том, что создание ОЭЗ в городе Тольятти стратегически важным моментом как для города в целом, так и для отдельных субъектов хозяйствования. Реализация проекта будет содействовать решению важнейших задач социально-экономического развития города Тольятти - повышению качества жизни населения, увеличению валового регионального продукта, росту бюджетных поступлений, созданию новых конкурентных преимуществ.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изм. и доп.) // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]
2. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2 (с изм. и доп.) // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]
3. Федеральный закон № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с изм. и доп.) // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]
4. Закон Самарской области 6.11.2002 г. № 86-ГД «О транспортном налоге на территории Самарской области» (с изм. и доп.) // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]
5. Закон Самарской области от 25.11.2003 г. № 98-ГД «О налоге на имущество организаций на территории Самарской области» (с изм. и доп.) // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 12.08.2010 г. № 621 «О создании на территории Самарской области особой экономической зоны промышленно-производственного типа» // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]
7. Постановление Правительства Самарской области от 21.04.2010 г. № 160 «Об утверждении Комплексного инвестиционного плана модернизации городского округа Тольятти Самарской области на 2010 - 2020 годы» // Справочная Правовая Система Консультант Плюс [Электронный ресурс]

8. Официальный портал Мэрии городского округа Тольятти: // [Электронный ресурс]

Валиева А.Р., к.п.н.

доцент ГМУ

Состанова А.А.

студент 4 курса

**ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»**

Россия, г.Уфа

ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ УСЫНОВЛЕНИЯ ДЕТЕЙ-СИРОТ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДДАНАМИ

Аннотация. Статья посвящена анализу последних изменений в законодательстве в области усыновления детей иностранными гражданами.

Ключевые слова: дети, усыновление, законы, конвенция, соглашение, сироты.

Проблема устройства и воспитания детей, оставшихся без попечения родителей, стоит особенно остро. В Российской Федерации многие дети, в силу различных семейных обстоятельств, лишены родительской опеки и заботы. Поэтому такая форма устройства детей, оставшихся без попечения родителей, как усыновление является самой оптимальной. Усыновление в отношении несовершеннолетних детей допускается только в их интересах, для обеспечения их полноценного физического, психического, духовного и нравственного развития.

В соответствии с требованиями норм Конвенции о правах ребенка дети, которые временно или постоянно лишены своего семейного окружения или не могут оставаться в таком окружении, имеют право на особую защиту и помощь, предоставляемую им государством.

Защита прав и законных интересов детей, являющихся гражданами Российской Федерации и усыновленных иностранными гражданами или лицами без гражданства за пределами территории России, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации, осуществляется в пределах, допускаемых нормами международного права, консульскими учреждениями Российской Федерации, в которых указанные дети состоят на учете до достижения ими совершеннолетия [5].

Государством должны уважаться и обеспечиваться все права ребенка без какой-либо дискриминации, независимо от расы, цвета кожи, пола, языка, религии, политических взглядов или иных убеждений; национального, этнического или социального происхождения, имущественного положения, состояния здоровья ребенка, его родителей, или законных опекунов или каких-либо иных обстоятельств [4].

Усыновление — это юридический акт, на основании которого между усыновленным ребенком и его усыновителем возникают правовые отношения, аналогичные отношениям между родными родителями и детьми.

В последнее время участились случаи жестокого обращения и халатного отношения к российским детям, усыновленным иностранными гражданами.

Известно, что США является лидером по усыновлению детей из России. Но такое сотрудничество стало под угрозой после ряда скандальных случаев. Например, в 2010 г. американка вернула своего усыновленного в России сына обратно, отправив его одного на самолете с запиской об отказе.

После случившегося события между Россией и США в 2011 г. было подписано двухстороннее соглашение, согласно которому усыновители обязаны были проходить психологическое тестирование, предусматривались проведение процесса усыновления только через аккредитованные агентства, а также регламентированный контроль за условиями жизни детей-сирот после усыновления.

Однако с 1 января 2013 г. вступил в силу «закон Димы Яковлева», который прекращает действие соглашения о сотрудничестве в области усыновления между Россией и США. В нем вводится запрет на усыновление американцами российских детей и прекращение деятельности на территории Российской Федерации органов и организаций, осуществляющих подбор и передачу детей.

Также были внесены поправки в семейный кодекс Российской Федерации. Они заключаются в запрете на усыновление российских детей однополыми парами за границей, а также одинокими гражданами в странах, где легализованы такие браки. Принятие таких мер было необходимым, так как в странах, с которыми Россия заключила договора о международном усыновлении, стали принимать законы, разрешающие такие браки. Это направлено на обеспечение детей-сирот полноценным воспитанием в приемных семьях.

С учетом всех этих изменений в вопросе усыновления должны быть приняты неотложные меры по укреплению и развитию социального института семьи. Большинство законов, затрагивающих вопросы семьи, малоэффективны или вообще не действуют.

В связи с изложенным выше необходима мотивация российских семей на усыновление детей-сирот. На основании новых изменений в Семейном кодексе РФ разрабатывается облегченная процедура усыновления для российских семей, предусмотрена выдача им бесплатного жилья. Также принимаются федеральные законы и постановления, устанавливающие дополнительные механизмы поддержания российских семей, желающих усыновить ребенка: обеспечение социальной и психологической поддержкой семей, усыновивших ребенка; выделение в отдельную категорию сирот,

которым сложно найти приемные семьи (инвалиды, дети старше десяти лет, а также имеющие братьев и сестер); единовременное обеспечение таких семей пособиями.

Процесс социализации ребенка, его формирования и развития, становления как личности происходит во взаимодействии с окружающей средой, которая оказывает на этот процесс решающее влияние посредством самых разных социальных факторов. Поэтому этот процесс также должен быть в центре внимания при решении многочисленных проблем, связанных с усыновлением детей.

В связи с увеличением количества усыновленных иностранными гражданами детей, имеет необходимость в дальнейшем более тщательной правовой регламентации этого вопроса, так как Дети – это наше будущее, от которого зависит развитие всего общества.

Использованные источники:

1. Конвенция о правах ребенка (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН 20.11.1989г.).
2. Семейный Кодекс Российской Федерации: от 29 декабря 1995г. № 223-ФЗ [Электронный ресурс]: (ред. от 25.11.2013).
3. О мерах воздействия на лиц, причастных к нарушениям основополагающих прав и свобод человека, прав и свобод граждан Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. Закон РФ от 28.12.2012 г. N 272-ФЗ.
4. Муратова, С.А. Семейное право [Текст]: учебник/ С.А. Муратова. М.: Изд-во Эксмо, 2006.-448 с.
5. Семейное право [Текст]: учебник / Под ред. Ю.Ф. Беспалова, О.А. Егоровой, О.Ю. Ильиной.- М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2009.-367 с.
6. Сайт: <http://www.usynovite.ru/>

*Валиева Л.М.
старший преподаватель
ЧОУ ВПО ИЭУП*

Россия, г. Набережные Челны

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Достижения стабильности социально-экономического развития в национальной экономике в значительной степени зависят от способности регулятора обеспечить восстановление и рост количественных и качественных параметров благосостояния общества.

Государство благосостояния с позиций современной экономической теории рассматривается как совокупность институтов, осуществляющих регулирование социально-экономической сферы общества в целях реализации политики занятости, обеспечения высоких доходов и

стабилизации цен. Фактором достижения указанных целей является расширение демократии, наделение всех членов общества социальными правами, что предполагает реализацию государством функции гаранта социальной справедливости.

Учитывая, что для современного российского социума характерны такие черты, как «рост разрыва в доходах массовых слоев и «верхушки»; формирование институтов массового общества на основе дихотомии «масса-элита», сложение разнообразных связей зависимости, запирающие эффекты «институциональных ловушек» [3, с.147], можно констатировать наличие объективного противоречия между должным (высоким качеством институтов и элит) и реальностью запирающих эффектов институциональных ловушек (низкое качество институтов и нежелание элит лишаться собственных привилегий ради всеобщего благосостояния).

Так, изучая равномерное распределение благ в обществе, Э.Стокхаммер и др. пришли к выводу, что оно является неизменным условием формирования общественного благосостояния, что, в свою очередь, предполагает возможность как для индивида, так для общества в целом быть активным субъектом распределения благ [1].

В настоящее время в России больше половины населения (до 75 %) получает доходы ниже среднего уровня (таблица 1).

Таблица 1

**Соотношение средних душевых ВВП по частям выборки
в некоторых странах**

Страна	Средний душевой ВВП (д) по всей выборке	Средний душевой ВВП (д) по 10 % беднейшего населения*	Средний душевой ВВП (д) по 10 % богатейшего населения*	Отношение столбцов $\frac{2-3}{4-2}$
США	35750	6790	106890	0,41
Канада	29480	7370	73700	0,50
Германия	27100	8670	59890	0,56
Япония	26940	12930	58460	0,44
Франция	26920	7540	67570	0,48
Великобритания	26150	5492	74530	0,43
Италия	26430	6080	70830	0,46
Россия	8230	1480	29630	0,32
Китай	4580	820	15160	0,36
Индонезия	3230	1160	9210	0,35
Индия	2670	1040	7320	0,35

Из таблицы 1 следует, что разрыв в децильных показателях дифференциации доходов между богатыми и бедными жителями России в 2009 г. составил 20 раз. По квантильным показателям распределения

доходов Россия демонстрирует ту же самую тенденцию (таблица 2).

Таблица 2

Динамика индекса Джини за 2000-2012 г.г. [2]

Страна	Год	Удельный вес доходов по 20 % группам населения, в % от общего объема доходов					Коэф-т Джини
		1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	%
Швеция	2000	9,1	14,0	17,6	22,7	36,6	25,0
Финляндия	2008	9,6	14,1	17,5	22,1	36,7	26,8
Белоруссия	2008	9,6	14,3	17,7	22,4	36,0	27,2
Украина	2008	7,5	12,3	16,7	22,5	41,0	27,5
Болгария	2007	8,7	13,7	17,2	22,1	38,3	45,3
Россия	2011	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	41,6
США	2007	5,4	10,7	15,7	22,4	45,8	45,0
Китай	2009	4,7	9,0	14,2	22,1	50,0	48,0
Мексика	2008	4,3	8,3	12,6	19,7	55,1	51,7
Бразилия	2012	2,6	6,2	10,7	18,4	62,1	51,9

Как видно из таблицы 2, на квантиль самых богатых по итогам 2011 г. приходится 47,4 % (свыше 27 тыс.руб.) от общего объема доходов (им з нее на 10 % населения с наивысшими доходами – 30,6 % (свыше 45 тыс.руб.)). В то время как на самый «бедный» квантиль приходится 5,2 % от общего объема доходов, что составляет менее 5 тыс.руб.

Вместе с тем, даже доходы экономически активного населения России далеки от критериев всеобщего благосостояния. К тому же бедность в России приобретает застойный характер, когда люди в течение пяти и более лет получают доходы ниже прожиточного минимума. По прогнозам Министерства экономического развития, этот тип бедности при благоприятных экономических показателях за 20 лет (с 2000 г. по 2020 г.) может сократиться лишь на 1-2 процента, и, наоборот, в случае неблагоприятной конъюнктуры возрастет в 2 раза. [2].

Следует отметить, что в «Стратегии 2020» выделен ряд мер, направленных на повышение экономики благосостояния, в частности:

- снижение уровня социального и имущественного неравенства населения;

- содействие росту благосостояния, сокращению бедности и различий в уровне доходов населения;

- повышение качества жизни путем обеспечения доступности комфортного жилья, высококачественных и безопасных товаров и услуг, достойной оплаты активной трудовой деятельности;

- повышение инвестиций в развитие человеческого капитала;

- создание условий для ведения здорового образа жизни, стимулирования рождаемости и снижения смертности населения;

- обеспечение доступности современного образования и здравоохранения;

- поддержка социально значимой трудовой занятости, совершенствование системы защиты от безработицы;
- повышение квалификации и качества трудовых ресурсов;
- развитие пенсионной системы;
- внедрение норм социальной поддержки отдельных категорий граждан;
- развитие жилищного строительства и повышение качества жилищно-коммунального обслуживания;
- развитие национальной инновационной системы и модернизация приоритетных секторов национальной экономики;
- антимонопольное регулирование и поддержка конкурентной политики;
- достижение устойчивости финансово-банковской системы и ее совершенствование;
- укрепление финансовых рынков и повышение ликвидности банковской системы. [5].

При выработке направлений социально-экономических реформ в России, акцент должен быть сделан, наряду с количественными составляющими экономического благосостояния, и на его качественные параметры как необходимое условие оптимальности экономической системы.

Механизм функционирования рынка несовершенной конкуренции и общественное благосостояние представляют собой две взаимосвязанных сферы жизнедеятельности общества, оказывающих друг на друга стимулирующее воздействие, выражающееся в возрастании спроса на основе повышения качества товаров и услуг. В результате возникает мультипликативный эффект, способствующий росту индивидуального и общественного благосостояний [4, с.47].

На рис.1. представлена схема взаимосвязей в модели мультипликатора.



Рис. 1. Схема взаимосвязей в модели мультипликатора [4, с.48]

Как видно из рис.1, рост доходов населения способствует увеличению сберегаемой части, благодаря чему финансовые институты получают возможность решения проблемы недостаточной капитализации.

Итак, достижение качественных характеристик экономического роста невозможно без кардинальной модернизации экономики посредством создания инновационной среды, в том числе в финансовой и банковской сферах, что предполагает необходимость повышения конкурентоспособности финансовой и банковской систем за счет реальной институционализации банков развития, расширения поля деятельности специализированных банков, инвестиционных фондов, институтов поддержки банковских инноваций и др.

Использованные источники:

1. Barro R. Institutions and Growth, an Introductory Essay//Quarterly Journal of Economic Growth. 1996. Vol. 1. №2.
2. Попов, Е. Элиты в теории экономики благосостояния и общественного выбора/Е.Попов, И.Лавров//Общество и экономика.-2008.-№10-11.-С.147-

160.

3. Сафиуллин, Л.Н. Теоретико-методологические аспекты роста общественного благосостояния/Л.Н.Сафиуллин//Актуальные проблемы экономики и права.-2008.-№1(1).-С.46-50.

4. Стратегия 2020. Электронный ресурс. Режимдоступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html/>

5. Динамика индекса Джини [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2172.html>

Валиева А.Р., к. п. н.

доцент

Садретдинова С.С.

студент

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный

аграрный университет

Россия, г. Уфа

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье показано, что реализуемая в настоящее время государственная миграционная политика не способна удовлетворить потребность в иностранной рабочей силе в контексте инновационного сценария развития. Также выражены основные направления совершенствования миграционной политики Российской Федерации в условиях реализации инновационного сценария развития национальной экономики.

Ключевые слова: трудовая миграция, иностранные работники, миграционная политика, инновации, экономика.

В последние годы исследователи, принявшие инновационный сценарий развития, все чаще обращаются к проблеме риска. Общество вынуждено существовать в ситуации роста интенсивности проявления рисков, а также под воздействием увеличения миграционных потоков. Разумеется, возникает необходимость анализировать, просчитывать и прогнозировать возможность проявления последствий миграции и руководствоваться определенной политикой по отношению к этому контингенту.

В соответствии с заранее установленными целями и принятыми решениями в условиях современных рисков, государственная миграционная политика при помощи властных структур способна воздействовать на миграционные процессы. Миграционная политика представляет собой целенаправленное регулирование миграционных процессов в направлении формирования устойчивых социальных отношений в принимающем

обществе. В результате такого подхода к государственной миграционной политике достигается оптимальный уровень миграционного потока, обеспечивается его необходимый качественный состав, формируются условия для стабильного социально-экономического и социально-культурного развития[3].

Тем не менее, необходимо отметить, что в настоящее время в области государственного регулирования внешней трудовой миграции в России имеются определенные сложности. Не случайно 13 июня 2012 года президент В.В. Путин утвердил Концепцию миграционной политики РФ на период до 2025 года. Данная концепция представляет собой систему взглядов на содержание, принципы и основные направления деятельности Российской Федерации в сфере миграции[1].

Сформировавшаяся в Российской Федерации миграционная политика имеет разную направленность по отношению к профессиям, привлекаемых иностранных работников. По официальным данным, около 80 % привлекаемых к трудовой деятельности иностранных работников заняты выполнением низкоквалифицированных, тяжелых работ, не востребованных местными работниками [5]. Большинство трудовых мигрантов имеют низкий уровень образования и культуры. Нередко они не готовы, а многие и не намереваются жить по законам и нормам, установленными в Российской Федерации, что порождает за собой риск дестабилизации ситуации, то есть влечет за собой нарушение привычного образа жизни граждан, равномерности и постоянства каких-либо процессов, величин, свойств и т.п.

В связи с этим в Федеральный закон от 25.07.2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» были внесены изменения, касающиеся трудовых отношений с высококвалифицированными специалистами. В частности, было определено, что высококвалифицированными специалистами признаются иностранные граждане, имеющие опыт работы, навыки или достижения в конкретной области деятельности, если условия их привлечения к трудовой деятельности в Российской Федерации предполагают получение ими заработной платы или вознаграждения в размере двух и более миллионов рублей за период, не превышающий одного года. Работодатели самостоятельно оценивают уровень квалификации таких специалистов и имеют право привлекать их к трудовой деятельности без разрешения на привлечение и использование иностранных работников, а высококвалифицированные специалисты трудоустраиваются без разрешения на работу на территории Российской Федерации [2].

Таким образом, указанные изменения федерального законодательства должны способствовать повышению инвестиционной привлекательности Российской Федерации, так как приток инвестиций зачастую предполагает миграцию высококвалифицированных кадров [4]. От того, насколько

беспрепятственно может быть осуществлено такое перемещение персонала, подчас напрямую зависит инвестиционное решение.

Однако вступление в силу изменений в отношении облегчения процесса трудоустройства высококвалифицированных специалистов, которые привлекаются в целях стимулирования инновационного развития российской экономики, недостаточно.

На наш взгляд, для решения уже существующих проблем в области государственного регулирования внешней трудовой миграции, а также в целях обеспечения дальнейшей возможности привлечения иностранной рабочей силы в Российскую Федерацию в необходимых объемах и требуемого профессионально-квалификационного состава необходимо сконцентрироваться на трех основных направлениях деятельности:

1) совершенствование действующего законодательства и приведение его в соответствие с сегодняшними реалиями;

2) обеспечение процесса интеграции иностранных трудовых мигрантов в российское общество;

3) расширение возможностей взаимодействия всех заинтересованных государственных органов, общественных и коммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в сфере миграции, со средствами массовой информации.

Следовательно, наибольший эффект от решения миграционных вопросов будет иметь реализация указанных предложений на региональном уровне с применением программно-целевого метода планирования.

Таким образом, главной целью государственной миграционной политики Российской Федерации должно стать привлечение экономически обоснованного количества иностранных трудовых мигрантов. Кроме того, миграционная политика Российской Федерации должна строиться в первую очередь на повышении трудовой активности национальной рабочей силы, реформировании системы образования, регулировании рождаемости и смертности, обеспечении права приоритетного трудоустройства граждан Российской Федерации. По нашему мнению, именно такой подход укрепит политические и экономические позиции Российской Федерации на международной арене.

Использованные источники:

1. Прудникова, А.С. Государственно-правовые основы миграции населения в Российской Федерации [Текст]: учебное пособие / А.С. Прудникова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 139с.
2. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]: (утв. Президентом РФ от 13 июня 2012 г.) // СПС «Консультант Плюс».

3. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25.07.2002 №115-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // СПС «Консультант Плюс».
4. Сайт Миграционный барометр в Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.baromig.ru/experts/stati-o-migratsii/migratsionnaya-politika-kak-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-rossii.php> - 18.02.2014.
5. Сайт Российская газета [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.rg.ru/> - 18.02.2014.

*Вахитова Э.Я.
студент 4 курса
Гарифуллина А.Ф.
научный руководитель
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Информация (от лат. informatio, разъяснение, изложение, осведомленность) - сведения о чем-либо, независимо от формы их представления [1].

В настоящее время не существует единого определения информации как научного термина. С точки зрения различных областей знания, данное понятие описывается своим специфическим набором признаков.

В связи с массовой информатизацией современного общества все большую актуальность приобретает знание нравственно-этических норм и правовых основ использования средств новых информационных технологий в повседневной практической деятельности. Наглядными примерами, иллюстрирующими необходимость защиты информации и обеспечения информационной безопасности, являются участвовавшие сообщения о компьютерных «взломах» банков, росте компьютерного пиратства, распространении компьютерных вирусов. Основной проблемой связанной с безопасностью данных, хранимых на компьютерах, является недостаточные познания в сфере компьютерных технологий и безопасности в сети.

Порой даже самый простой вопрос - а что вы конкретно собираетесь защищать? – повергает пользователя в состояние ступора. Поэтому прежде чем предпринимать шаги по обеспечению информационной безопасности необходимо для начала ответить на вопрос: а что это такое? Ибо само словосочетание "информационная безопасность" в разных контекстах может иметь различный смысл.

В Российской Федерации есть «Доктрина информационной безопасности» Но даже там термин "информационная безопасность"

используется в достаточно широком смысле слова. В Доктрине информационной безопасности России имеется в виду состояние защищенности национальных интересов в информационной сфере, а это определяется как совокупность сбалансированных интересов личности, общества и государства[2].

В качестве некоторых общих методов обеспечения информационной безопасности Доктриной, в частности, предполагаются:

- обеспечение технологической независимости Российской Федерации в важнейших областях информатизации, телекоммуникации и связи, определяющих ее безопасность, и в первую очередь, в области создания специализированной вычислительной техники для образцов вооружения и военной техники;

- законодательное закрепление приоритета развития национальных сетей связи и отечественного производства космических спутников связи.

В Законе РФ «Об участии в международном информационном обмене» информационная безопасность определяется точно так же: как состояние защищенности информационной среды общества, обеспечивающее ее формирование, использование и развитие в интересах граждан, организаций, государства [3].

Следует внимательно анализировать угрозы безопасности компьютерной системы, т. е. потенциально возможные происшествия, которые могут оказать нежелательное воздействие на саму систему, а также на информацию, хранящуюся в ней. Различают следующие угрозы безопасности.

Угроза раскрытия заключается в том, что информация становится известной тому, кому не следовало бы ее знать. В терминах компьютерной безопасности угроза раскрытия имеет место всякий раз, когда получен доступ к некоторой конфиденциальной информации, хранящейся в вычислительной системе или передаваемой от одной системы к другой. Иногда вместо слова «раскрытие» используются термины «кража» или «утечка».

Угроза целостности включает в себя любое умышленное изменение (модификацию или даже удаление) данных, хранящихся в вычислительной системе или передаваемых из одной системы в другую.

Угроза отказа в обслуживании возникает всякий раз, когда в результате некоторых действий блокируется доступ к некоторому ресурсу вычислительной системы. Реально блокирование может быть постоянным, так чтобы запрашиваемый ресурс никогда не был получен, или оно может вызвать только задержку запрашиваемого ресурса, достаточно долгую для того, чтобы он стал бесполезным.

Чтобы предупреждать и своевременно раскрывать компьютерные преступления, мы должны представлять способы и средства их совершения.

Анализ зарубежных и отечественных отчетов о выявленных компьютерных преступлениях позволяет описать основные технологии их совершения. Лишь немногие из них включают разрушение компьютеров или данных. Только в 3 процентах мошенничеств и 8 процентах злоупотреблений происходило специальное разрушение оборудования, уничтожение программ или данных. В большей части случаев мошенничеств и злоупотреблений использовалась информация — ею манипулировали, ее создавали, ее использовали [4].

С целью защиты информации каждый должен знать и осуществлять следующие меры.

Контроль доступа к информации в компьютере и к прикладным программам. Вы должны иметь гарантии того, что только авторизованные пользователи имеют доступ к информации и приложениям.

Требуйте, чтобы пользователи выполняли процедуры входа в компьютер, и используйте это как средство для идентификации в начале работы. Чтобы эффективно контролировать компьютер, может оказаться наиболее выгодным использовать его как однопользовательскую систему.

Другие меры защиты. Пароли - только один из типов идентификации - что-то, что знает только пользователь. Двумя другими типами идентификации, которые тоже эффективны, является что-то, чем владеет пользователь (например, магнитная карта), или уникальные характеристики пользователя (его голос).

Если в компьютере имеется встроенный стандартный пароль (пароль, который встроен в программы и позволяет обойти меры по управлению доступом), обязательно измените его. Сделайте так, чтобы программы в компьютере после входа пользователя в систему сообщали ему время его последнего сеанса и число неудачных попыток установления сеанса после этого. Это позволит своевременно получать информацию о попытках проникновения в защищаемую систему. При защите вашего пароля:

- не делитесь своим паролем ни с кем;
- выбирайте пароль трудно угадываемым;
- попробуйте использовать строчные и прописные буквы, цифры, или выберите знаменитое изречение и возьмите оттуда каждую четвертую букву. А еще лучше позвольте компьютеру самому сгенерировать ваш пароль;
- не используйте пароль, который является вашим адресом, псевдонимом, именем жены, телефонным номером или чем-либо очевидным;
- используйте длинные пароли, так как они более безопасны, лучше всего от 6 до 8 символов;
- не записывайте пароли на столе, стене или терминале, а держите его в памяти;
- периодически меняйте пароли и делайте это не по графику.

Процедуры авторизации. Разработайте процедуры авторизации, которые определяют, кто из пользователей должен иметь доступ к той или иной информации и приложениям, и предусмотрите соответствующие меры по внедрению этих процедур в организации.

Установите порядок в организации, при котором для использования компьютерных ресурсов, получения разрешения доступа к информации и приложениям и получения пароля требуется разрешение тех или иных начальников.

Защита файлов. Помимо идентификации пользователей и процедур авторизации разработайте процедуры по ограничению доступа к файлам с данными:

- используйте внешние и внутренние метки файлов для указания типа информации, который они содержат, и требуемого уровня безопасности;
- ограничьте доступ в помещения, в которых хранятся файлы данных, такие, как архивы и библиотеки данных;
- используйте организационные меры и программно-аппаратные средства для ограничения доступа к файлам только авторизованных пользователей.

Использованные источники:

1. Доктрина об информационной безопасности: от 04.10.2003 // Российская газета, № 104, 05.10.2003
2. Федеральный закон "Об участии в международном информационном обмене" (в ред. Федеральных законов от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ)
3. Журнал Информационная безопасность: №1 Март, 2012 г. [Электронный ресурс]
4. Конституция Российской Федерации: от 12.12.1993г. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Вельц Е.И.
студент*

Лях А.Ф., к.э.н.

*ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)»*

Россия, г. Новосибирск

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ БЛОКОВ

Сегодня строительные работы производятся в большом количестве. И, несмотря на то, что рынок перенасыщен самыми различными товарами, иногда бывает непросто выбрать необходимые материалы [1]. Ситуация усугубляется в том случае, если покупатель не осведомлён о том, что именно ему нужно приобрести.

Какой материал выбрать для строительства собственного дома? Этот вопрос становится актуальным для тех, кто решил возвести свой дом самостоятельно.

На сегодняшний день одним из наиболее распространенных материалов является строительный блок. Раньше строительные блоки в отечественном строительстве использовались в основном как замена традиционному кирпичу, сегодня их конкурентоспособность обеспечивается, прежде всего, качественными показателями. Сейчас рынок предлагает достаточно большое видовое разнообразие блоков, а их производители и поставщики приводят весомые аргументы в пользу того, что работать с данным материалом – выгодно [2].

В послекризисные годы можно наблюдать существенный прирост производства строительных блоков. Как правило, блоки пользуются среди покупателей строительных материалов очень хорошим спросом из-за хорошего соотношения цены, качества и ценных потребительских свойств. Достоинства строительных блоков в том, что они экономичны, надёжны, практичны, позволяют воплотить практически любые архитектурные задумки, строительство дома не займёт много времени. Такая особенность спроса и стала причиной увеличения объемов производства [3; 4].

Сегодня строительные блоки трудно назвать лидерами рынка, но и среди отстающих их нет. Они наравне конкурируют с кирпичом, деревом, плитами, монолитом и прочими материалами. С момента появления строительных блоков объемы их применения в строительстве плавно нарастают, появляются новые виды блоков – более совершенные и качественные [2].

Сегодня видов строительных блоков множество, появляются новые разновидности, при этом расширяются и строительные возможности.

Учитывая все реализуемые программы при государственной поддержке предпринимателей и привлечения зарубежных инвесторов, можно прогнозировать увеличение предприятий, заинтересованных в производстве строительных блоков. Кроме того, с появлением новых видов строительных блоков можно ожидать их применения в новых сегментах строительства, в частности в строительстве домов не только на два-три этажа, но и выше. Важно только отметить, что увеличение объема производства и применения строительных блоков в среднесрочной перспективе будет происходить не за счет какого-то другого строительного материала, а по мере увеличения емкости всего рынка, то есть и другие материалы будут демонстрировать рост [2].

Строительные блоки применяются как в городском, так и сельском строительстве.

Строительные блоки, как правило, используются при черновом возведении стен, и не обладают высокими эстетическими характеристиками,

что обуславливает необходимость дальнейшего проведения отделочных работ наружных или внутренних с применением различных отделочных материалов.

Строительные блоки отличаются по своим габаритам, функциональному назначению, эксплуатационным характеристикам, материалам, из которых они изготовлены, и ряду других параметров.

Строительные блоки маркируются с применением буквенно-цифрового индекса. Маркировка отражает размеры, класс, вид материала, дополнительные характеристики изделий (сейсмоустойчивость, морозостойкость, износостойкость).

Для производства строительных блоков применяются тяжелые и легкие марки бетона, которые отличаются по своей плотности. Также блоки отличаются по своей структуре и характеристикам используемого наполнителя.

Основную часть характеристик, на которую обратит внимание потребитель (например, морозостойкость, теплопроводность или прочность), задает именно наполнитель блока. Поэтому классификация строительных блоков по технологии производства имеет первостепенное значение при выборе конкретного вида для строительства тех или иных зданий и сооружений [6].

В зависимости от технологии изготовления различают арболитовый блок, газосиликатный блок, керамзитобетонный блок, пеноблок, пескобетонный блок, полистиролбетонный блок, теплоэффективный блок, шлакоблок [2].

По типу заполнения блоки делятся на пустотелые и полнотелые. Полнота заполнения имеет значение в определении прочностных характеристик блоков.

Также бетонные блоки подразделяются на группы по ряду других параметров, в частности по назначению (по расположению в различных конструктивных элементах зданий и сооружений). Так, строительные блоки могут применяться для: устройства фундаментов; возведения цоколей; возведения наружных несущих стен, внутренних стен и перегородок, предназначенных для зонирования помещений внутри здания (производство данных блоков составляет 75-85% от общего объема); тепло- и звукоизоляции стен; обустройства оконных и дверных проемов; обустройства карнизов; монтажа парапетов [5].

Предложение строительных блоков в Новосибирской области можно охарактеризовать с помощью данных, приведенных в таблице 1.

Таблица 1 – Видовая и ценовая характеристика предложения строительных блоков в Новосибирской области

Наименование строительных блоков	Структура предложения строительных блоков*	Диапазон цен на строительные блоки*, р./м ³
Арболитовый блок	5%	3600–4200
Газосиликатный блок	20%	2550–3650
Керамзитобетонный блок	8%	3990–6400
Пеноблок	15%	2400–3100
Пескобетонный блок	23%	2400–3400
Полистиролбетонный блок	7%	4000–5000
Теплоэффективный блок	5%	5000–6500
Шлакоблок	17%	2500–4600

* По результатам исследования рынка строительных блоков Новосибирской области по данным <http://nvb.ru>

На рынке строительных блоков Новосибирской области представлен весь ассортимент блоков. Это говорит о том, что этот строительный материал пользуется высоким спросом, который удовлетворяется достаточно обширным предложением. На основе данных таблицы 1 можно констатировать преимущество за пеноблоком, шлакоблоком, газосиликатным блоком, пескобетонным блоком. Можно лишь выдвинуть предположение, что именно эти блоки пользуются наибольшим спросом из-за ценового фактора, но при этом нельзя исключать технические показатели строительных блоков и личные предпочтения потребителей.

Итак, выбор строительного блока, желающим возвести свой дом, должен производиться с учетом технико-экономических характеристик всего разнообразия блоков, ведь от правильности выбора зависит срок, безопасность и затратность эксплуатации дома. Сегментирование рынка строительных блоков, возможно, поможет потребителю из всего разнообразия выбрать именно тот вид блоков, которые позволят достичь необходимых характеристик конструкций при строительстве и решении архитектурно-дизайнерских задач.

Использованные источники:

1. Стеновые блоки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://evrocontract.ru/articles_on_building_blocks. – Загл. с экрана.
2. Блок как альтернатива кирпичу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kompred.ru/an-articles/93-blok-kak-alternativa-kirpichu.html?start=1>. – Загл. с экрана.

3. Свой бизнес. Производство стеновых блоков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prostodengi.com.ua/biznes-idei/stenovye-bloki/>. – Загл. с экрана.
4. «Компания БЛОКПРОМ» Какие стеновые блоки выбрать? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.blokprom.ru/articles/17.html>. – Загл. с экрана.
5. Блоки стеновые [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://nsk.tdajbi.ru/bloki_stenovye.html?module=blog. – Загл. с экрана.
6. Стеновые блоки: классификация и технологии производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://blok-stroi.ru>. – Загл. с экрана.

Вервекина Е.А.
магистрант 1 курса
исторический факультет
Алтайский государственный университет
Россия, г. Барнаул

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ И СУАР КНР

Аннотация: в данном исследовании предпринимается попытка рассмотреть основные проблемы на пути реализации сотрудничества Алтайского края и СУАР КНР, последние достижения, перспективы, современные аспекты.

Ключевые слова: СУАР КНР, Алтайский край, идентичность, регион, сотрудничество, международная деятельность.

В России наряду с целым рядом социально-экономических проблем на передний план выходят вопросы, связанные с трансформацией территориально-политического устройства и региональной политикой. Тема очень актуальна, так как разработка и решение проблем формирования имиджа регионов требуют большого внимания. По этой причине наш интерес обращён к вопросам имиджа регионов в рамках международной деятельности, а именно сотрудничеству Алтайского края и Франции (регион Франш-Конте), а также сотрудничеству Алтайского края и СУАР КНР. Регион Китая СУАР (Синьцзян – Уйгурский автономный район) представляет большой интерес, особенно в контексте сравнения двух направлений - Франция / СУАР КНР.

Сотрудничество Алтайского края с французским регионом Франш - Конте началось в 2005 году, с СУАР КНР в 1999 (25 февраля 1999 года между Администрацией Алтайского края Российской Федерации и Народным Правительством СУАР КНР было заключено Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве). Сравнивая СУАР КНР и Францию в целом, как партнёров Алтайского края, можно отметить их как равных по приоритетности. Однако

товарообороты существенным образом отличаются: товарооборот с СУАР КНР за 1 полугодие 2013 года составляет 82 710,9 тыс. долларов США, с Францией – 598,5 тыс. долларов США. Разница огромная, тем более что СУАР КНР отдельный регион, а товарооборот с ним значительно больше, чем с целым государством.

СУАР КНР – регион сложный для понимания. В этом регионе сложная политическая обстановка, в связи с его особыми характеристиками, и прежде всего религиозными и этническими. В данном регионе самой распространённой является исламская религия, господствует национальность – уйгуры, а потому СУАР КНР является родственным народам Центральной Азии. Можно сказать Алтайскому краю при выборе партнера приходится сталкиваться с разными моделями идентичности – азиатской и европейской. А здесь отличается всё: способы ведения переговоров, обычаи и традиции.

СУАР, как один из самых развитых регионов мира в области транспортных развязок и перевозок интересует многие государства и регионы. Для Алтайского края сотрудничество с СУАР - большой шаг на пути реализации своего международного потенциала.

Между регионами на регулярной основе осуществляется обмен делегациями разного уровня. Основные направления сотрудничества следующие: экономическое, культурное и образовательное. В городе Барнауле создан оптовый рынок китайских товаров, а также ряд предприятий в области заготовки и переработки леса, в полеводстве, птицеводстве и производстве комбикормов. Алтайские предприниматели ежегодно, начиная с 1998 года, принимают участие в Урумчийской ярмарке. В ходе визита делегации Алтайского края в СУАР КНР в 2013 г. был организован стенд Алтайского края в рамках 3-й выставки Китай «Евразия ЭКСПО». Большой вклад в развитие двухстороннего сотрудничества вносит Синьцзянское общество дружбы с зарубежными странами.

Сейчас важно закрепить полученные результаты, приложить все усилия для дальнейшего улучшения ситуации. Мы предприняли попытку проанализировать перспективы сотрудничества двух регионов, проблемы на пути реализации, а также реальную значимость данного взаимодействия для регионов, особенно для Алтайского края. Одним из главных препятствий в дальнейшем расширении торгово-экономического сотрудничества с СУАР, например, остается отсутствие эффективной транспортной схемы между Алтайским краем и Синьцзяном. Тема сотрудничества Алтайского края и СУАР КНР подробно в научной литературе не освещается, мы можем встретить только статьи и комментарии в СМИ, телевидении и т.д. поэтому предполагается, что работа в своем развитии будет отличаться научной новизной и практической значимостью.

Использованные источники:

1. Важенина И.С., Важенин С.Г. Имидж как конкурентный ресурс региона. // Регион. 2006. №4.
2. Афанасьева Е.А. Синьцзян-Уйгурский автономный район во внутренней политике Китая (1991-2006 гг.). Томск, 2007
3. Официальный сайт Алтайского края. Режим доступа: <http://www.altaregion.22/territory/info>
4. Алтапресс. Информационное агентство. Режим доступа: <http://www.altapress.ru>

*Виноградова И.Л., к.т.н.
доцент
Янтилина Л.З.
магистр
кафедра ТС
УГАТУ
Россия, г.Уфа*

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНУТРИТРУБНОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОПРОМЫШЛЕННОСТИ

Магистральные нефте- и газотрубопроводы по нормам проектируются, как бездефектные сооружения. После испытаний, подтверждающих их прочность и герметичность, приёмки в эксплуатацию, они начинают обрастать дефектами, зарождающимися ранее и благоприобретёнными трещинами, гофрами, вмятинами, коррозионного происхождения, в том числе от коррозии под напряжением. Для своевременного обнаружения и устранения дефектов, способных привести к критическим последствиям, необходима внутритрубная диагностика.

Впервые оборудование для внутритрубной диагностики трубопроводов (ВТД) было показано осенью 1972 года на Выставке американского оборудования для нефтяной и газовой промышленности в Сокольниках. На нынешнее время отечественные организации весьма успешно продвинулись в научном и производственном плане, встали вровень с передовыми зарубежными фирмами ВТД. Проектируются и изготавливаются магнитные, ультразвуковые и комбинированные внутритрубные диагностические снаряды со всей необходимой оснасткой для проведения ВТД, разработаны нормативные материалы и программное обеспечение, программные продукты для распознавания и ранжирования дефектов, определения их влияния на прочность и долговечность трубопроводов. Выполняется после завершения строительства и перед сдачей в эксплуатацию диагностика геометрии, профилометрия трубопроводов. Т.е., создано важное направление науки и техники,

обеспечивающий эффективность, надёжность и безопасность магистральных нефтепроводов (МН), газопроводов (МГ), нефтепродуктопроводов (МНПП).

Сейчас применяется методика технического диагностирования линейной части магистральных нефтепроводов с использованием внутритрубных приборов (ВИП). Использование ВИП высокого разрешения позволяет обнаруживать дефект, измерить его параметры и классифицировать по типам. Это является необходимым условием для проведения расчётов на прочность и долговечность трубопровода и предельно допустимого давления эксплуатации.



Рисунок 1.1 Схема внутритрубной диагностики вновь строящихся магистральных нефтепроводов и мониторинга за их техническим состоянием.

К внутритрубным приборам, в основном, относятся односекционные ВИП: профилемеры многоканальные (для выявления вмятин, гофр, овальностей); ультразвуковые дефектоскопы WM (для выявления коррозионных дефектов, рисков, расслоений, дефектов геометрии, смещений сварных швов); магнитные дефектоскопы MFL (для выявления дефектов кольцевых сварных швов и питтинговой коррозии); ультразвуковые дефектоскопы CD (для выявления трещиноподобных дефектов в металле трубы и сварных швах). С целью осуществления комплексной диагностики трубопровода и выявления за один пропуск прибора всех типов дефектов линейной части были разработаны уникальные комбинированные магнитно-ультразвуковые дефектоскопы. Эти сложнейшие программно-аппаратные комплексы объединяют в одном приборе измерительные системы разных

типов, включающие ультразвуковые датчики 2-х типов, магнитные датчики, вихретоковые датчики. Качество информации, получаемой комбинированным прибором выше, чем от трех односекционных – так как в «комбайне» один и тот же дефект измеряется разными методами, эти методы дополняют друг друга, поэтому параметры дефектов более достоверные.

ВИП способны не только обнаружить дефект, но измерить его параметры и классифицировать по типам. Это, в свою очередь, является необходимым условием для проведения расчетов на прочность и долговечность и определения для каждого дефекта предельного срока эксплуатации трубопровода и предельного допустимого давления перекачки. В соответствии с расчетной датой устранения дефектов, их расположения определяется оптимальный метод ремонта дефектной секции нефтепровода, восстанавливающий срок эксплуатации отремонтированного участка не менее, чем на 30 лет. За каждым обнаруженным дефектом ведется мониторинг на основе периодических внутритрубных инспекций с интервалом 3...6 лет с тем, чтобы не допустить развитие дефектов до критических размеров и своевременно их отремонтировать.

Оборудование для внутритрубной диагностики выявляет следующие типы дефектов:

- Дефекты геометрии (вмятины, гофры, овальности, провисы, зоны повышенных напряжений)
- Дефекты потери металла (общая, питтинговая коррозия, механические повреждения)
- Расслоения металла
- Разноориентированные трещины, в том числе стресс-коррозионного характера
- Дефекты кольцевых сварных швов, включая трещины
- Дефекты отслоения изоляции



Рисунок 1.3 Распределение дефектов по типам.

Наибольшую опасность для целостности нефтепроводов представляют механические повреждения - риски и комбинированные дефекты - вмятины с рисками, которые появляются при некачественном проведении строительно-монтажных и ремонтных работ.

На основе технических отчётов по ВТД формируется программа реконструкции, выборочного и капитального ремонта. Применение внутритрубной диагностики на МН и МНПП во многом предопределяет снижение аварийности на линейной части. Техническое диагностирование позволяет обеспечить необходимый уровень эксплуатационной надёжности МН и МНПП в условиях проектных нагрузок и их значительного возраста.

Визуализация результатов диагностики может быть плоской, в виде развертки трубы со схематичными изображениями дефектов и ремонтных конструкций, и трехмерной, в виде объемного изображения трубопровода.

Окончательный отчет по результатам внутритрубной диагностики содержит информацию обо всех найденных дефектах и элементах обустройства, оценку опасности каждого дефекта, оценку технического состояния участка ЛЧ МГ в целом.

Основными направлениями разработки в настоящее время являются:

- разработка и опытная эксплуатация новейших профилемеров;
- разработка и опытная эксплуатация внутритрубных дефектоскопов для определения изгибных напряжений в трубопроводе;
- совершенствование существующего оборудования с целью повышения разрешающей способности и достоверности;
- изучение природы и причин возникновения дефектов, проведение химических и металлографических исследований;

- разработка методов оценки и предсказания развития технического состояния ЛЧ МГ;

Внутритрубная диагностика стала неременным атрибутом эксплуатации газопроводов, нефтепроводов и нефтепродуктопроводов, обеспечивая новый, более высокий уровень их надёжности и безопасности, снижение в разы аварийных ситуаций на трубопроводах.

*Волик А.Н.
студент
«Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ЖЕНСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ

На сегодняшний день женская преступность в РФ стоит в числе наиболее значимых для решения проблем. Как показывает статистика, наблюдается рост женской преступности. Женщина из покон веков является хранительницей очага, ее призвание и назначение быть матерью, поэтому женская преступность оказывает на общество негативное воздействие.

В настоящее время женщина выполняет точно такие же трудовые обязанности, что и мужчина, у них равная продолжительность рабочего дня, одинаковые нормы оплаты труда. Примерно половина женщин работают в промышленности и строительстве Женщины наиболее часто совершают хищения на местах работы, не только в связи с доступностью каких либо вещей или ценностей, но и потому, что иным путем они не могут приобрести эти ценности из-за отсутствия денег. Во многих семьях нашей страны, женщины являются кормильцами своей семьи, даже при наличии мужа. Именно поэтому такую работу женщины легко бросают и встают на путь правонарушений.

В связи с этим у женщин происходит «переоценка ценностей». Тяжелая работа, плохо складывающиеся отношения в семье огрубляют ее женственность. Эта одна из причин совершения женщиной преступлений против личности. Сейчас женщина сочетает профессиональную деятельность с исполнением семейных обязанностей, что и приводит к нежелательным последствиям, усталости, раздражительности, озлобленности и агрессивности на семью, и окружающий ее мир. Разрушение семьи ведет к тому, что женщина часто начинает вести антиобщественный образ жизни, не дорожит семьей и работой. Для женщин очень важно, какое впечатление она производят на людей. У женщин-преступниц существует такая черта, как стремление привлечь к себе внимание, но контроль за своим поведением, отсутствует полностью. Виновная приобретает клеймо и иногда остается с ним на всю жизнь.

Основными видами преступлений, совершаемые женщинами являются следующие: кражи личного, государственного и имущественного характера

(около 28,2%), незаконное изготовление, сбыт и хранение спиртных напитков (около 3%), детоубийство (65%), насильственные преступления (около 50%).

Женщины злоупотребляют доверием населения, совершают карманные и квартирные кражи. Также внимания заслуживает насильственный вид преступлений и умышленное причинение вреда здоровью. Повышенные показатели женской насильственной преступности заключаются, в том, что такие преступления совершаются на почве семейных конфликтов, где выделяется провоцирующее поведение лица (потерпевшего), которыми в итоге чаще всего становятся мужья, родственники, дети, соседи. Детоубийство - умышленное лишение жизни младенца, совершаемое самой матерью вслед за его рождением. Как правило, такие деяния совершают молодые женщины, которые плохо адаптированы, не имеющие материального обеспечения и жилья. Для женщин также характерно содержание притонов, сводничество, торговля наркотическими средствами, торговля несовершеннолетними.

Исходя из вышеперечисленного можно выделить связанные между собой задачи:

- Первая задача - это выявление причин женской преступности;
- Вторая задача - предупреждение видов и форм преступного поведения женщин, и самих преступлений, в общем;

Чтобы предупредить женскую преступность необходимо позитивное изменение ее структуры и характера. В первую очередь женщина должна «почувствовать себя женщиной» в буквальном смысле этого слова – приобрести иной статус и положение в обществе. Обеспечение семьи и роль кормильца должен выполнять мужчина, а все силы женщины должны быть брошены на семью и детей.

Главными принципами профилактической работы с преступницами должны быть гуманность, милосердие, понимание именно тех причин, которые толкнули женщину на совершение преступления. Также в женщине следует устранить всю черствость, грубость, которая присуща только лишь мужчинам, и воспитать в ней былую женственность, особенно это важно для пресечения насильственной преступности. Важное значение имеет хорошая профессиональная подготовленность воспитателей исправительных учреждений. Социальная поддержка матерям-одиночкам должна заключаться в виде пособий от государства, но и в возможности получения высшего образования, если оно не имеется, увеличения заработка, поднятие социального статуса.

Следует предоставить женщине право выбора между работой, семьей, или совмещением того и другого. Определенный вклад в профилактику антиобщественного поведения женщин, вносит церковь. Как известно из

женской психологии, женщина весьма чувствительна к религии и религиозным обрядам. Помощь церкви должна выражаться не только в материальной поддержке конкретной женщины или участие в профилактических мероприятиях. Назначение церкви в воспитании у женщин высокой духовности, долгу перед своей семьей, детьми. Церковь с ее проповедью любви, взаимопонимания, послушания, с ее умением умиротворять людей имеет возможности к снятию напряженности и тревоги у женщин-преступниц. Религиозные организации могли бы оказать помощь в профилактической работе. Такие организации могли бы создавать приюты для бездомных при монастырях, где женщины могли бы работать. В предупреждении женской преступности значимую роль должны сыграть инспекции по делам несовершеннолетних. Сотрудники должны обладать профессиональными качествами психологии и педагогики. В ранней профилактике сексуальной жизни среди девочек могут оказать незаменимую помощь, работники медицины. Они способны на ранних этапах развития выявить гинекологические и венерические заболевания, а также лечить те, которые находятся на стадии запущенности.

Во многих документальных фильмах о женской преступности лишённые свободы говорят о том, что если бы профилактические работы были бы проведены с ними еще на момент подготовки к преступлению, то многие не совершали бы его. Таким образом, можно было бы предотвратить не одно совершенное преступление.

Проанализировав ситуацию, можно сделать вывод, что причины женской преступности связаны с противоречием общественного развития. Современное состояние нравственности оказывает негативное влияние на преступность женщин. Преступность женщин, и преступность вообще стирает грани между добром и злом, достойным и недостойным, дозволенным и не дозволенным. Люди стали меньше об этом задумываются. Предупреждать женскую преступность должны не только правоохранительные органы, но и общественные организации, политические партии. Основными причинами женской преступности в современном мире является: активное участие женщины в делах и отношениях общества, ослабление значимости социальных институтов, напряженная обстановка в обществе, наркомания, алкоголизм, нищета. Для предупреждения женской преступности, можно предложить специальную программу, где полностью будет пересмотрен социальный статус женщины, участие женщины в общественных делах и отношениях, помощь и развитие в семье, трудоустройство женщины. Но для выполнения этих условий, необходима, прежде всего, политическая и экономическая стабильность нашей страны.

Использованные источники:

1. Антонян Ю.М. Преступность среди женщин. М.: Рос. право, 2010. 256 с.

2. Статистические данные по распределению осужденных женщин по видам преступлений [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 03.05.13)

*Воробьева Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра предпринимательства
и мировой экономики
Ставропольский государственный
аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Рыночные условия в нашей стране выдвигают на первый план проблему перспективного развития национальной экономики, скорректированную с учетом предпочтительной внешнеэкономической политикой и непосредственно связанной с формированием экспортного потенциала. Высокие темпы роста вывозимой продукции в России не решают основной проблемы современного уровня развития экспортного потенциала, который заключается в ассиметричном сырьевом направлении экспортных операций.

Сложившаяся ситуация в экспорте является во многом следствием управленческого характера во внешнеэкономической деятельности России. В основе беспрецедентно высоких темпов роста экспорта РФ на протяжении последних лет, кроме кризисного периода, лежит исключительно благоприятное оживление мировой экономики, основанное на изменении конъюнктуры мировых рынков. Согласно оценкам Банка России мировые цены с учетом структуры российских экспортных операций в совокупном объеме товаров, включающих около 70% его стоимости, увеличились на 11%.

Величина экспорта Российской Федерации в 2011 году составила 516 млрд. долларов США и по сравнению с 2010 годом увеличилась на 30%, включая страны дальнего зарубежья – 437, 8 млрд. долларов США (рост на 29,7%) и страны ближнего зарубежья – 78,2 млрд. долл. США (рост на 31,3%). Рост стоимостной величины экспорта в 2011 году и в сравнении с 2010 годом был полностью обусловлен увеличением средних цен на экспортируемые товары.

Высокие показатели объемов экспорта РФ обеспечивают значительный вклад внешнеэкономического фактора в формировании доходной части государственного бюджета России. Общие суммы доходов от внешнеэкономической деятельности (в основном сбор таможенных платежей) достигают до 40% всех налоговых выплат. Кроме того, добыча

нефти и вывозные пошлины на нефть составляют 1/3 доходов федерального бюджета.

Считается, что увеличение вывозимой продукции не решает основных проблем современного уровня развития экспортного потенциала России, которая заключается в его неэффективной сырьевой направленности. Доля топливно – энергетической продукции в общей структуре российского экспорта в 2011 году составила 72%. Содержание экспорта России имеет практически сырьевой характер. Развитие динамики экспортных возможностей в России определяются потенциалом, а также сбытом нефтепродуктов, нефти и природного газа.

Необходимо также отметить, что вывоз сырьевой продукции обязательно выражает удел развивающихся стран. Так, например, в экономике развитых стран Австралии, Канады и Норвегии экспорт сырья играет важную роль. При этом перечисленные страны активно вывозят товары обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологическую продукцию.

Роль России на мировых рынках высокотехнологичной продукции, включающей машины, оборудование и транспортные средства, крайне слабы. Доля вывоза этой группы товаров в общей величине мирового экспорта продукции машиностроения не превышает 0,3-0,4%, а его стоимостные величины неоднократно уступают аналогичным значениям новых индустриальных стран и практически несопоставимы с объемами поставок стран с высоко развитой экономикой (2% от уровня США, 3% от уровня Японии и Германии, 7% от уровня Франции и Великобритании, 9% от уровня Южной Кореи и Мексики) [3].

Научноёмкая продукция в Российской Федерации на мировом рынке представлена слабо. Абсолютные величины отечественного высокотехнологического экспорта, рассчитанные по методическим рекомендациям Всемирного банка, оцениваются в 2,5-3 млрд. долл. в год, что существенно уступает размерам экспортных поставок из новых индустриальных стран.

Следует отметить тот факт, что положение России в современный период характеризуется неадекватностью ее экономических возможностей, а также политической зависимостью и периферийной ролью в мировой торговле. Согласно общему показателю, характеризующему развитие экспортного потенциала РФ – доле в мировом экспорте - составившей в настоящий момент 2,7% вычесть экспорт сырьевой продукции и простейшие полуфабрикаты, отгрузки продукции вооружения и атомной промышленности, а также поставки на низкоконкурентные рынки СНГ (а это составляет более 90% экспорта) [3], то российский удельный вес в мировом экспорте сократится до 0,2%, выглядящей малоперспективной с

точки зрения всеобщей структуры всемирного хозяйства на этапе к постиндустриальному обществу.

По нашему мнению, гипертрофированная структура экспорта российского государства, с преобладанием в ней сырья и продукции первичной переработки, вымывает имеющиеся национальные богатства, консервируют «утяжеленную» архаичную структуру экономики с наличием экологически вредных производств, ограничивающих возможности роста производственного кооперирования, получения дополнительных доходов в результате усиления глубины переработки товаров, а также оказывает нестабильность на экспортные поставки, способствуя зависимости экономики от ценовых изменений международного рынка. В связи с этим, возникает потребность перехода к новому качественному уровню функционирования экспортных возможностей.

Использованные источники:

1. Ивановский Д.Ю. Формирование экспортного потенциала региона: на примере Тульской области: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05/ Тульский государственный университет. Тула. 2008. 288 с.
2. Русецкая Э.А., Козел И.В., Русецкий М.Г. Преимущества психографического сегментирования рынка страховых услуг// Финансовая аналитика: Проблемы и решения. 2013. № 15. С. 48-55.
3. Козел И.В., Масленникова Н.В. Диагностика потребительского поведения методом измерения отношения к продукции и организации// В мире научных открытий. 2013. № 4 (40). С. 66-82.
4. Козел И.В. Проблемы координации различных систем потребительской кооперации в АПК России //Kant. 2012. № 3. С. 93-94.
5. Козел И.В., Лисова О.М. К вопросу о формировании новой парадигмы взаимоотношений систем маркетинга страховых компаний с потребителями// Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 51 (3). С. 4.

*Габулхакова Д.Ф.
студент 2 курса
кафедра ГМУ
Шапошникова Р.Р.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О ПРАВотВОРЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЕ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современное российское общественное устройство характеризуется высокой степенью отчуждения государства от населения. В первую очередь, эта черта свойственна странам, переживающим переходный период в своем

развитии. Для решения данной проблемы Конституцией и Федеральным законом предусмотрены механизмы для реализации правотворческой инициативы граждан, которая помогает приблизить мнение инициативных групп к органам государственной власти. Однако на практике данные механизмы реализуются не столь часто как в других зарубежных странах. Поэтому считается, что вопрос практического применения правотворческой инициативы граждан актуален на данный момент.

Правотворческая инициатива граждан в России как институт права на обращение имеет многовековую историю развития. Конституция СССР 1977 г. в ст. 49 впервые в истории страны провозгласила конституционное право граждан «вносить в государственные органы и общественные организации предложения об улучшении их деятельности критиковать недостатки в работе. Отношение юридической науки советского времени к институту инициативы было скорее скептическим, нежели одобрительным. [1]

На основании статьи 26 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»: «Правотворческая инициатива граждан — это право граждан, проживающих на территории городского поселения вносить в органы местного самоуправления проекты муниципальных правовых актов по вопросам местного значения».

С правотворческой инициативой может выступить инициативная группа граждан, обладающих избирательным правом, в порядке, установленном нормативным правовым актом представительного органа муниципального образования. Минимальная численность инициативной группы граждан устанавливается нормативным правовым актом представительного органа муниципального образования и не может превышать 3 процента от числа жителей муниципального образования, обладающих избирательным правом.

Проект муниципального правового акта, внесенный в порядке реализации правотворческой инициативы граждан, подлежит обязательному рассмотрению органом местного самоуправления или должностным лицом местного самоуправления, к компетенции которых относится принятие соответствующего акта, в течение трех месяцев со дня его внесения. Представителям инициативной группы граждан должна быть обеспечена возможность изложения своей позиции при рассмотрении указанного проекта». [2]

Результатом закрепления в Российском конституционализме института правотворческой инициативы граждан стал вопрос о его месте в системе народовластия в Российской Федерации.

Власть народа - одно из ключевых понятий современного конституционного права. В правовой науке термин «народовластие» раскрывается посредством форм, в которых граждане выражает свою волю, - форм народовластия. Среди них выделяют прямую и представительную

формы демократии. Прямая (непосредственная) демократия представляет собой наивысший по юридической силе способ выражения власти народа. [3]

Сегодня большинство исследователей склонны использовать по отношению к таким выражениям власти народа как референдум, выборы, правотворческая инициатива граждан и др. понятие правовой институт. Категория «правовой институт» приходит на смену категории «форма непосредственной демократии», поскольку употребление последнего термина в юридической науке представляется логической ошибкой: непосредственная демократия, являясь формой власти народа, не должна содержать внутри себя других форм, В этом смысле российское законодательство все еще следует принятой в советское время традиции именовать все проявления народной деятельности в сфере государственного управления формами непосредственной демократии. [3]

Для осуществления в полной мере своего права на участие в управление государством, необходима свободная реализация гражданами своих пассивных и активных избирательных прав. Большинство субъектов Российской Федерации закрепляют данное право за населением региона в уставах муниципального образования или законах, но на деле народ РФ все больше отстраняется от реальной власти. Поэтому необходимо не только юридическое закрепление данного права граждан, но и действенный механизм реализации данного права на уровне Федерации и на уровне ее субъектов. [3]

В большинстве зарубежных стран правотворческая инициатива граждан закреплена в Конституции государства и является формой выражения народовластия на государственном уровне, - в отличие от России, где правотворческая инициатива получила признание на уровне субъектов Российской Федерации и в муниципальных образованиях. Данное обстоятельство связано с особенностями и спецификой исторического развития зарубежных государств и России. Понятие и механизм реализации правотворческой инициативы граждан в зарубежных государствах сформировались гораздо раньше, чем в России, что обуславливает более четкую ее проработанность и более широкое применение. Российским законодателям необходимо учитывать положительный опыт зарубежных государств в отношении регулирования правотворческой инициативы граждан, принимая во внимание при этом особенности национальной правовой системы, территориального устройства государства.

В зарубежных государствах правотворческая инициатива тесно связана, а иногда и отождествляется с другими формами непосредственного осуществления народом своей власти или участия в ее проведении: референдумом, выборами и формами обращений граждан, в частности петицией (например, в Швейцарии).

В Российской Федерации под правотворческой инициативой понимается именно внесение проекта правового акта. Юридическое содержание и смысл правотворческой инициативы граждан в Российской Федерации наиболее сходны с характеристиками данного правового явления в США, что объясняется, в том числе, и тем, что именно в США впервые появилась правотворческая инициатива граждан и развивалась она на местном уровне власти. [4]

Правотворческая инициатива граждан - новый для российского конституционализма правовой институт народовластия. С поступательным развитием государства и гражданского общества данный институт народовластия будет пользоваться большей популярностью при решении местных вопросов.

Использованные источники:

1. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик" (принята ВС СССР 07.10.1977), (ред. от 14.03.1990). СЗ СССР, т. 3. с. 14, 1990г.
2. Важнов Сергей Сергеевич. Институт правотворческой инициативы граждан в системе народовластия в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 Саратов, 2007 225 с. РГБ ОД, 61:07-12/1011
3. «О гражданской (общественной) законодательной инициативе: российский и зарубежный законотворческий опыт и правоприменение»: [электронный ресурс]: <http://ru.convdocs.org/docs/index-189603.html>. (дата обращения: 07.06.2013)
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: [Электронный ресурс]: федер. Закон РФ от 06.10.2003 № 131 – ФЗ (ред. 21.12.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Габдулхакова Д.Ф.
студент 2 курса
кафедра ГМУ
Гарифуллина А.Ф.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Консультационная фирма — хозяйственная организация, задачей которой является выполнение работ по проведению анализа, обоснованию перспектив развития и организации использования научно-технических и организационно-экономических новшеств. Общеизвестно, что даже наиболее успешные предприятия на отдельных этапах своего развития могут столкнуться с рядом проблем, решение которых потребует от управляющего

персонала применения специальных знаний и новых неосвоенных ранее подходов. В подобных ситуациях руководителям предприятий могут потребоваться консалтинговые услуги как реальный «инструмент оптимизации бизнеса».

В современной рыночной экономике консультационные услуги давно являются важнейшим элементом поддерживающей ее функционирование инфраструктуры. Ни одно серьезное экономическое и управленческое решение в странах с рыночной экономикой не обходится без использования консультантов, как индивидуальных, так и объединенных в компании. [1]

В России действуют и зарубежные консультационные фирмы. Из наиболее известных транснациональных консалтингово-аудиторских компаний представлены Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, KPMG, Deloitte & Touche, Accenture, а также ряд средних и малых фирм из Западной Европы (Голландии, Германии, Франции, Великобритании), США и других стран мира. Западные компании пришли на российский рынок разными путями и с разными целями. Они поддерживали и консультировали появившиеся в России иностранные компании, участвовали в процессе реализации различных международных финансово-экономических программ в России, и, наконец, оказывали консультационную поддержку российским компаниям, выходящим на мировой рынок. Зарубежные консалтинговые фирмы хорошо владеют методами консультирования и обладают детальным знанием рыночной экономики западного типа.

С одной стороны, аудиторские и другие заключения иностранных фирм пока в большей степени признаются за рубежом, что важно для привлечения иностранных инвесторов и других партнеров. С другой стороны, практический опыт показывает, что прямой перенос западного опыта мало эффективен и в непредсказуемых российских условиях может оказаться как спасительным, так и губительным для заказчика консалтинговых услуг.

Российские консультанты оценивают деятельность известных западных коллег таким образом: "Эти компании ставят своего рода знак качества, признанный на международном рынке, нашим консультантам рано на них ориентироваться". В то же время россияне отмечают тот факт, что отечественные консультанты уже сравнялись и даже превзошли зарубежных консультантов "второго эшелона". [2]

В настоящее время отечественные консультационные компании, хотя и не располагают большим опытом в данной области бизнеса, но обеспечены, как правило, штатом квалифицированных сотрудников, которые хорошо разбираются во всех тонкостях российской практики, знают специфические особенности экономики и менталитета, обладают высоким интеллектуальным и образовательным потенциалом. Многие аудиторские фирмы, разобравшись в финансовых проблемах своих клиентов, предлагают

услуги по организационному консультированию. В аудиторских командах возникают подразделения специалистов по стратегическому планированию, реорганизации организационных структур, разработке информационных систем поддержки решений. [3]

В заключении мы приходим к выводу, что приглашение консультантов – это неспособность клиента самостоятельно определить проблемы компании. Консультанты раскрывают суть проблемы, ее изначальные причины, если у фирмы не хватает своих ресурсов для самостоятельного решения проблемы, так как консультанты обладают особыми знаниями и опытом. Они могут помочь руководителю разработать наиболее приемлемое решение для данной ситуации, выступить своеобразными источниками информации.

Использованные источники:

1. Маркетинговое консультирование: учебное пособие / Т.В.Евстигнеева, С.А. Рыбченко. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 3 с.
2. Управление компанией / Балыкин А. №9(16) сентябрь 2002
3. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 2008. – С. 98.

*Габитова Н.К.
студент
Нигматуллина Г.Р., к.э.н.
старший преподаватель
БГАУ
РФ, г.Уфа*

ОСНОВЫ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Анализ доходов и расходов строительной организации характеризует финансовое состояние компании на конец отчетного периода. В нём отражаются данные о доходах, расходах и прочих финансовых результатах. Анализ расходов и доходов предприятия представляет внешним пользователям информацию об источниках прибыли или о причинах убытка и раскрывает общую картину о результатах деятельности компании.

Несмотря на то, что процедуры учета доходов и расходов законодательно регламентированы достаточно жестко, бухгалтерский учет данного процесса требует осмысленного выбора приоритетов: акцентируя внимание на экономической функции, выражающейся в соотношении доходов и расходов в одном отчетном периоде, или на юридической функции, когда доходы и расходы не отражаются в учете в течение нескольких отчетных периодов, что приводит к искажению отчетной информации о доходах субъектов инвестиционной деятельности за эти периоды.

Одним из путей решения проблемы признания доходов и расходов в строительстве является наличие достоверного информационного обеспечения приемки-сдачи строительной продукции [2].

Независимо от варианта сдачи объекта строительства для целей бухгалтерского и налогового учета первичным учетным документом будет являться подписанный сторонами акт приемки-передачи результатов работ, который по своей сути является расчетом стоимости выполненных работ за отчетный период. Этим документом обосновываются расходы застройщика, который должен вести учет объемов работ, и времени их выполнения. На основании данных Акта о приемке выполненных работ заполняется Справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма №КС-3), в которой выполненные работы и затраты отражаются исходя из договорной стоимости, с учетом общего объема работ, выполненных с начала строительства конкретного объекта. На основании этих первичных документов ведется бухгалтерский учет выручки, расходов на строительномонтажные работы и их списание, определение стоимости основных средств.

Все расходы, связанные со строительством объекта, учитываемые в Журнале учета выполненных работ (форма № КС-6а) отдельно по каждому объекту строительства на основании единых норм и расценок для каждого конструктивного элемента или вида работ, являются основанием для заполнения Общего журнала выполненных работ (форма № КС-6) [4].

Что касается приемки законченного строительством объекта при его полной готовности, то в этом случае определяющими условиями признания доходов в учете застройщика согласно нормативам стандартов бухгалтерского учета являются:

- а) наличие права на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- б) возможность определить сумму выручки;
- в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- г) переход права собственности, владения, пользования и распоряжения на принятие работ заказчиком, оказание услуг;
- д) возможность определить расходы, которые произведены или будут произведены в связи с получением выручки.

Согласно ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» подрядчик может применять два метода определения финансовых результатов в зависимости от принятой им формы определения дохода. Выделяется две формы определения дохода:

- 1) «Доход по стоимости объекта строительства»;
- 2) «Доход по стоимости работ по мере их готовности» [1].

В случае, когда доход определяется после завершения всех работ на объекте строительства, применяется метод «Доход по стоимости объекта строительства».

При этом финансовый результат представляет собой разницу между договорной стоимостью законченного строительством объекта и затратам на производство работ по данному объекту.

При применении метода «Доход по стоимости работ по мере их готовности» финансовый результат у подрядчика выявляется за определенный отчетный период времени после полного завершения отдельных работ по конструктивным элементам или этапам, предусмотренным проектом. Он определяется как разница между объемом выполненных работ и приходящихся на них затратами.

Объем работ определяется в установленном порядке исходя из договорной стоимости и применяемых методов ее расчета. Затраты, приходящиеся на выполненные работы, определяются прямым методом и (или) расчетным путем.

Затраты накапливаются в учете на счете 20 «Основное производство» и участвуют в процессе определения финансового результата только после завершения работ на объекте строительства [3].

Таким образом, правильно организованный процесс первичного наблюдения в строительной организации позволяет сформировать достоверное профессиональное суждение о целенаправленном восприятии фактов, от качества которого зависят полнота и достоверность учетной информации.

Использованные источники:

1. Афанасьева, Л.К. Бухгалтерский учет в строительных организациях [Текст]: учебное пособие / Л.К. Афанасьева.- М.: Санкт-Петербург, 2004.-169 с.
2. ПБУ 2/2008 Учет договоров строительного подряда [Электронный ресурс]: // СПС «Консультант Плюс».
3. Нигматуллина, Г.Р. Бухгалтерский учет и аудит [Электронный ресурс]: учебное пособие / URL: <http://elibrary.ru/> (дата обращения : 24.02.2014).
4. Пердеус, Н. Особенности информационного обеспечения момента признания доходов и расходов в строительстве [Электронный ресурс]: URL: <http://elibrary.ru/> (дата обращения : 21.02.2014).

*Гаджимурадова Л.А.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт народного хозяйства»
Республика Дагестан, г. Махачкала*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: данная статья рассматривает значение и роль государства в поддержке развития агропромышленного комплекса

Ключевые слова: предприятие, рынок, комплекс, инвестиции, стратегия.

Агропромышленный комплекс является самым крупным народнохозяйственным комплексом страны и включает три сферы связанных между собой отраслей - сельское хозяйство и отрасли «до» и «после» сельского хозяйства.

Агропромышленный комплекс также один из важнейших в экономике страны. На его долю приходится более 30% работников отраслей материального производства, 25% основных фондов. От устойчивого функционирования аграрного сектора в значительной степени зависит уровень жизни населения.

Однако, к сожалению, наряду с позитивными изменениями - расширением спектра форм хозяйствования, включая воссоздание крестьянского уклада, ликвидацией государственной монополии на землю, расширением прав сельскохозяйственных предприятий, которые ныне сами определяют специализацию и объемы производимой продукции и свободно распоряжаются ею, созданием условий перехода к рыночным отношениям в аграрной сфере и т.д., произошли негативные изменения, приведшие аграрный сектор к кризису. И случились они главным образом вследствие ошибок и поспешности в проведении аграрного реформирования.[2]

Агропромышленный комплекс (АПК) имеет особое значение в экономике страны. Он относится к числу основных народнохозяйственных комплексов, определяющих условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение его не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но в том, что он существенно влияет на занятость населения и эффективность всего национального производства.

Аграрные преобразования в стране происходили по нескольким направлениям. Первое - реформирование АПК, включая земельную реформу, реорганизацию колхозов и совхозов, приватизацию предприятий отраслей, поставляющих сельскому хозяйству средства производства и услуги, перерабатывающих и доводящих до потребителя его продукцию. В стране формируются новые земельные отношения, основу которых

составляет частное землевладение, представленное сельскохозяйственными предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хозяйствами населения, включающими личные подсобные хозяйства, садоводческие и огородные товарищества. [3]

Сложившаяся ситуация показывает необходимость усиления государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей. В то же время Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2005 год" при значительном росте расходной части бюджета объем финансирования сельского хозяйства сохранен на уровне 2004 г.

Федеральным законом от 4 июля 2003 г. "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации" определены общие принципы разграничения полномочий между федеральными и органами государственной власти субъектов Федерации, в соответствии с которыми к полномочиям последних отнесено решение вопросов поддержки сельскохозяйственного производства (за исключением мероприятий, предусмотренных федеральными целевыми программами).[4]

В связи с этим предусматривается поэтапная передача основного объема субсидирования сельского хозяйства с федерального на региональный уровень, что, по нашему мнению, приведет к снижению общего уровня государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, созданию дополнительных региональных барьеров в реализации сельскохозяйственной продукции.

Меры по созданию необходимых экономических условий для функционирования сельского хозяйства предусмотрены в проекте стратегии развития АПК и рыболовства до 2015 г., реализация которых должна осуществляться на базе федерального закона о развитии сельского хозяйства, проект которого дорабатывается.[1]

По мере становления и развития рыночной экономики в стране и регионе конкретные инструменты государственного регулирования реструктуризации предприятия АПК будут меняться, но конечная цель данного процесса остается неизменной. Она сводится к созданию условий для экономической или финансовой устойчивости предприятия АПК и обеспечения его конкурентоспособности на ближнюю и дальнюю перспективу.

В условиях современного развала аграрного сектора и нестабильной политической обстановки, блокирующей привлечение внешних и внутренних инвестиций, встает задача существенного изменения стратегии и тактики аграрной реформы. Речь идет об усилении государственного регулирования на переходном этапе, которое надо рассматривать в тесном взаимодействии с развитием предпринимательства, с проблемами

саморегулирования на микроуровне. Приоритет следует отдавать госрегулированию, создающему условия для адаптации товаропроизводителей к рынку, обеспечивая как эффективность их производства, так и насыщение рынка отечественным продовольствием.

Специфика функционирования аграрной сферы предопределяет основные направления госрегулирования, которых не избежала ни одна из развитых стран мира. Речь идет, прежде всего, о государственном протекционизме при реализации крупных комплексных экономических и социальных программ, прямой государственной бюджетной поддержке сельского хозяйства, об использовании ценовых, дотационных и финансово-кредитных мер. [5]

Одной из неотложных задач на макроуровне должна стать разработка программы "Повышение плодородия почв", поставленной на законодательную основу и финансируемой из федерального бюджета. На региональном уровне программный подход следует использовать при формировании объединений типа МТС, лизинговых фондов, кооперативных объединений и др. Аграрный протекционизм надо применять для ликвидации диспаритета цен, ослабления монополизма, для защиты сельскохозяйственных товаропроизводителей от нерегулируемого импорта. Помимо этого важно использовать кооперационные и интеграционные возможности предприятий аграрной сферы.

Вместе с тем, по нашему мнению, в комплексе проводимых государственных мер по регулированию агропромышленного производства основными должны быть меры по преодолению диспаритета цен. Не решив эту проблему, каким бы образом ни поддерживались доходы сельскохозяйственных товаропроизводителей, бюджетные субсидии, средства, полученные ими в результате формирования дополнительного спроса на сельскохозяйственную продукцию, будут изъяты из отрасли по каналам межотраслевых связей вследствие сложившейся неэквивалентности в отношениях сельского хозяйства с сопряженными отраслями экономики.

Использованные источники:

1. Борхунов Н.А. и др. Государственная поддержка и механизмы её реализации в АПК. М.: Восход - А, 2008. - 224 с.
2. Гаджимурадова Л.А. «Роль малого и среднего бизнеса в развитии экономики РД» Всероссийская научно-практическая конференция «Молодежная инициатива - экономика региона». Махачкала, 2013г.
3. Камилова П.Д., Качаев Р.Р. Выбор хозяйственного механизма развития АПК в переходный период // Наука в развитии экономики региона. Сб. науч. трудов проф-преп. состава и аспирантов ИФиП – Махачкала: ООО «Матрица» 2010. с. 45-48. (0,2/0,1 п.л.)
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012 - 2013

5. Ушачев, И. Научное обеспечение программы развития сельского хозяйства на 2008-2012 гг. / И. Ушачев.- Экономист. - 2008. - № 4. - 19-30 с.

*Гаджимурадова Л.А.
старший преподаватель
кафедра «Финансы и кредит»
ГАОУ ВПО «Дагестанский Государственный
Институт народного хозяйства»
Республика Дагестан, г. Махачкала*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Аннотация: данная статья рассматривает современное состояние агропромышленного комплекса Республики Дагестан

Ключевые слова: экономика, отрасли, структура, предприятие, продукция, производство.

Состояние экономики России во многом зависит от уровня развития АПК, предопределяющего в современных условиях внедрение новых технологий, совершенствование экономических отношений между всеми его участниками и усиление роли человеческого фактора. Подобная направленность выдвигает множество проблем, среди которых особое значение приобретает создание экономических и организационных условий устойчивого развития комплекса, отвечающих специфике сельскохозяйственного и перерабатывающего производства, а также особенностям конкретного региона. Одновременно сложность и многоаспектность их решения предполагает повышение роли и влияния государственного регулирования.

Агропромышленный комплекс (АПК) - это совокупность взаимосвязанных отраслей хозяйства, участвующих в производстве, переработке сельскохозяйственной продукции и доведении её до потребителя. АПК занимает особое место в жизни государства, так как обеспечивает страну продовольствием и товарами народного потребления. Развитие АПК сильно влияет на уровень народного благосостояния, поскольку его продукция составляет более 60% товаров торговли. В составе АПК выделяют три основных звена, каждое из которых выполняет определённую функцию. Пропорции, сложившиеся в России между отдельными звеньями АПК, несовершенны. Самое мощное звено в нём составляет сельское хозяйство (45% продукции).[4]

В АПК США, например, его доля всего 13%. Зато доля обслуживающих и перерабатывающих в два раза выше, чем в России. Первое звено - производство средств производства для сельского хозяйства и промышленности, перерабатывающей его продукцию, обеспечивает АПК техникой, удобрениями, комбикормами и т.п., то есть определяет общий

уровень его интенсификации. Второе звено - сельское хозяйство. Это центральное звено АПК. Оно отличается от остальных отраслей материального производства, во-первых, сезонностью производства продукции, во-вторых, на его развитие сильно воздействуют природные условия, в-третьих, в сельском хозяйстве главное и незаменимое средство труда - земля.[2]

В сельском хозяйстве выделяются две важнейшие отрасли: растениеводство (земледелие) и животноводство. Третье звено - отрасли, перерабатывающие сельскохозяйственное сырьё, отрасли лёгкой промышленности; а также отрасли, обеспечивающие заготовку, хранение, транспортировку и реализацию продукции АПК.

Республика Дагестан - один из крупнейших регионов Северного Кавказа с развитым сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью. Территория республики составляет 5027 тыс.кв.км, включает в себя 42 района, 10 городов, 19 поселков городского типа и около 750 сельских муниципальных образований. Население республики на 01.01.2014 г. составляет 2 964 822 человек.

Агропромышленный комплекс Дагестана занимает особое место в жизнеобеспечении республики с учетом ряда условий. В сельской местности республики проживает около 60% населения, (в целом по России 27%) и фактически является системообразующим, определяющим в значительной степени состояние всего народного хозяйства и социально-экономический уровень подавляющей части населения. В сельском хозяйстве производится около 20% валового регионального продукта, занято более 250 тыс. человек (почти 30% от численности занятых во всей экономике), сосредоточено 12% основных производственных фондов.[1]

В состав АПК входят более 900 сельхозпредприятий, 13,9,2 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, более 400 тыс. личных подсобных хозяйств населения. Республика Дагестан является крупным производителем сельскохозяйственной продукции и поставщиком продовольствия для промышленных регионов Российской Федерации. В республике производится 6,7 процентов овощей (1-местов в стране) и около 30 процентов винограда от общего производства по России (2-место), по площадям многолетних насаждений – 3-ое место. По численности поголовья овец республика занимает 1-е место, КРС- 3 место в стране.

Агропромышленный комплекс Дагестана занимает особое место в жизнеобеспечении республики с учетом ряда условий. В сельской местности республики проживает около 55% населения, (в целом по России 27%) и агросектор фактически является системообразующим, определяющим в немалой степени состояние всего народного хозяйства и социально-экономический уровень значительной части населения. В сельском хозяйстве производится около 20% валового регионального продукта, занято

более 250 тыс. человек (почти 30% от численности занятых во всей экономике).

Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения составляет 4359,5 тыс.га., в том числе сельскохозяйственных угодий 3349,5 тыс.га., из них пашни 524,9 тыс. га, многолетних насаждений 67,3 тыс.га., сенокосов 162,2 тыс.га., пастбищ 2590,2 тыс.га. и залежей 4,9 тыс.га.

Республика Дагестан имеет благоприятные агроклиматические условия для выращивания ценных сельскохозяйственных культур с высоким потенциалом продуктивности, способствующие производству экологически чистой сельхозпродукции, конкурентоспособной по критериям ее состава и вкусовых качеств. В республике производится 6,8 процентов овощей (1-ое место в стране) и около 33,7% процентов винограда от общего производства по России (2-место), лидирует по производству коньяков, что определяет регион крупным поставщиком этих и других видов агропродукции в регионы Российской Федерации.

Дагестан является крупным регионом орошаемого земледелия с площадью орошаемых земель 389 тыс.га, что составляет около 10% поливных площадей в Российской Федерации и 37% - в Северо-Кавказском федеральном округе, а доля орошаемой пашни от ее общего размера в республике доходит до 60%, против 8% по России. На орошаемых землях, составляющих всего 12% сельскохозяйственных угодий республики производится более 70% продукции растениеводства, что подчеркивает исключительную актуальность водной мелиорации для устойчивого развития экономики АПК.[5]

Преобладание пастбищных угодий в структуре сельскохозяйственных земель республики способствует интенсивному развитию ряда животноводческих отраслей. Сегодня Дагестан является безусловным лидером в стране по поголовью овец и коз, на который приходится около 20,3% общероссийского стада. Кроме того, республика занимает третье место по численности крупного рогатого скота.[3]

Уникальной особенностью сельскохозяйственного производства республики является наличие отгонной системы ведения животноводства, предусматривающей осуществление в два раза в год перегона скота: весной на летние пастбища – в горы, а осенью на зимние пастбища - на равнину, отдаленных друг от друга местами до 500 км. Применение данной системы землепользования заметно осложняет ведение животноводства, обуславливает необходимость дополнительных расходов на перевозку скота, что учитывается в региональной государственной аграрной политике.

В ходе экономических преобразований в сельском хозяйстве сложилась многоукладная аграрная структура, представленная тремя категориями хозяйств: сельскохозяйственные организации, число которых превышает 900; крестьянские (фермерские) хозяйства - около 12 тыс.ед. и

личные подсобные хозяйства в количестве более 400 тыс. В рамках нацпроекта «Развитие АПК» и соответствующей госпрограммы предпринимаются меры по рыночной интеграции разных форм хозяйствования.

В целях реализации системных мер по устойчивому развитию отрасли, в сельском хозяйстве республики сформирован новый формат аграрной политики, заключающийся во внедрении программно-целевого метода в практику управления региональным АПК. В числе реализуемых в АПК приоритетных программных направлений следует назвать мероприятия по повышению технической оснащенности, мелиорации, развитию мясного и молочного животноводства, модернизации инфраструктуры агропродовольственного рынка, выступающих ключевыми фактором повышения конкурентоспособности регионального АПК.

Использованные источники:

1. Аллахвердиев А.И., Качаев Р.Р. Совершенствование механизма управления инновационными процессами АПК // Наука в развитии экономики региона. Сб.науч.трудов проф-преп. состава и аспирантов ИФиП – Махачкала: ООО «Матрица» 2010 с. 5-10. (0,3/0,2 п.л.)
2. Багатыров А.Г, Качаев Р.Р. Проблемы отбора и оценки эффективности программ развития АПК // Наука в развитии экономики региона. Сб.науч.трудов проф-преп. состава и аспирантов ИФиП – Махачкала: ООО «Матрица» 2010. с. 20-24. (0,3/0,2 п.л.)
3. Гаджимурадова Л.А. «Современные концепции реструктуризации отраслей и предприятий» 6-я международная научно-практическая конференция «Достижения вузовской науки». Издательство ЦРНС, г.Новосибирск, 2013г. – 197 с.
4. Камилова И.К. Стратегия экономического развития Республики Дагестан до 2020 года.- Махачкала: ГУП «Типография ДНЦ РАН», 2008. – 1214 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. - М., 2012. - 990 с.

Гаевая М.М.
аспирант
кафедра «Экономики и управления на предприятии
(в городском хозяйстве)»
Калугин В. А., д.э.н.
профессор, заведующий кафедрой «Экономики и управления на
предприятии (в городском хозяйстве)»
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деловая активность – это важнейшая характеристика экономического состояния и развития предприятия, которая является целостной системой, элементы которой тесно взаимодействуют между собой. В условиях, когда экономика России находится в состоянии стагнации, а предприятия несут существенные убытки, становится очевидно, что управление деловой активностью - это инструмент, способный вывести предприятия России из возможного кризиса и стабилизировать их деятельность. Такие изменения не означают обязательного применения новейшего оборудования, современных технологий производства, крупных финансовых затрат и т.д., главное в деловой активности - это концентрация внимания руководства на эффективном использовании тех ресурсов, которыми реально владеет организация, и с помощью которых она может мобильно и гибко приспосабливаться к условиям внешней среды.

В теории и практике управленческой, экономической теории сложилось несколько подходов к определению сущности деловой активности: макроэкономический подход; субъективный подход; микроэкономический подход. Уровень вхождения предприятия в рыночную среду необходимо оценивать уровнем развития деловой активности, отражающим потенциал конкурентоспособности фирмы. Так деловую активность можно представить как совокупность процессов, осуществляя которые предприятие может мобилизовать имеющиеся резервы для повышения своей конкурентоспособности и экономического роста. Деловую активность любого предприятия следует рассматривать как систему, состоящую из следующих взаимосвязанных подсистем: финансовой, инновационной, инвестиционной, маркетинговой, производственной, трудовой управленческой, направленных на поиск, формирование и эффективное использование экономического потенциала предприятия и активного приспособления к факторам внешней среды.

На уровне предприятия деловая активность чаще всего рассматривается как результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в

процессе производства. Как правило, выделяют две важнейшие сущностные характеристики деловой активности фирмы:

- деловая активность - это процесс, направленный на формирование и эффективное использование экономического потенциала организации;

- деловая активность - это такая характеристика деятельности фирмы, которая должна показать связь между намеченными целями и ее результатами.

Эта связь объясняется поведением фирмы при реализации планируемых действий. Действительно, с одной стороны, разработан план определенных действий по выявлению и использованию потенциала предприятия для улучшения конкурентных позиций. С другой стороны, после совершения этих действий можно получить либо положительный, либо отрицательный результат. При одних и тех же целях, планах, стратегиях, потенциале разные руководители различных фирм достигают разных результатов, что связано с их разной активностью. Именно различия в деловой активности объясняют неоднозначные итоговые результаты при одинаковых исходных посылках.

Деловая активность должна:

- носить стратегический характер (в связи с резко возрастающей нестабильностью внешней среды);

- быть рационально определена как по последовательности действий, так и по их своевременности, что обеспечит требуемую по ситуации динамичность предприятия.

Следовательно, деловой активностью необходимо управлять, иначе такая деятельность может быть просто ненужной и иметь негативные последствия (неэффективно исчерпаны резервы времени и ресурсов).

Управление деловой активностью предприятия - это совокупность действий менеджмента, направленных на мобилизацию и превращение экономического потенциала предприятия в его конкурентные преимущества. Оно представляет собой механизм увязки рыночных целей предприятия с его возможностями. Однако невозможно управлять, не зная, чем измеряется и оценивается данное понятие.

Обобщающим показателем, выражающим нечисловое понятие деловой активности в количественном эквиваленте, является индекс предпринимательской уверенности (ИПУ). На сегодня в российской статистике расчет индекса предпринимательской уверенности осуществляется только по предприятиям промышленности, строительства и торговли.

В отличие от распространенной сегодня слишком обобщенной оценки предпринимательской уверенности, предлагается введение более частных

индексов деловой активности, в расчете которых используются оценки по конкретным экономическим показателям бизнес-исследований.

Анализ деловой активности предприятия – очень эффективный инструмент мониторинга деятельности предприятий. Подобный анализ очень трудно формализовать, свести к набору каких-либо количественных показателей. Здесь важно заглянуть «за цифры», оценить надежность и угадать истинные намерения руководства фирмы. В самых общих чертах такой анализ предполагает как качественную оценку (репутации фирмы и ее руководства, ее деловой истории, конкурентоспособности, широты рынков сбыта, наличия стабильных клиентов, потребителей), так и количественную оценку, включающую расчет абсолютных и относительных показателей.

К абсолютным показателям относятся объем реализации, величина активов фирмы, ее убытки, продолжительность производственно-коммерческого цикла и т.д. При анализе абсолютных показателей обычно проверяется выполнение «золотого правила экономики»: темпы роста прибыли должны превышать темпы роста выручки от реализации, которые в свою очередь должны превышать темпы роста активов. Относительные показатели деловой активности обычно носят название коэффициентов управления активами. Здесь можно выделить две подгруппы: темпы роста основных показателей деятельности организации и коэффициенты оборачиваемости.

Важность проведения данного анализа обусловлена необходимостью контроля за экономической деятельностью фирм, эффективностью их хозяйствования, в частности, таких жизнеопределяющих показателей как рентабельность и оборачиваемость средств. Чем короче оборот, тем эффективнее работает финансовая система данного предприятия. Данные показатели дают комплексную оценку деятельности предприятия и позволяют представить рейтинг показателей. Главными качественными и количественными критериями деловой активности предприятия являются: широта рынков сбыта продукции, включая наличие поставок на экспорт, репутация предприятия, степень плана основным показателей, необходимо сопоставить темпы их изменения. При их идеальном соотношении:

- прибыль увеличивается более высокими темпами, чем объем продаж продукции, что свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения;
- объем продаж возрастает более высокими темпами, чем активы (капитал) предприятия.

Однако достижение такой идеальной ситуации мало возможно, однако деятельность руководств предприятия должна быть направлена на реформирование экономической политики предприятия, контроля за использование оборотных средств, рациональным использованием сырья и

многих других факторов, направленных на повышение уровня деловой активности.

Меры по устранению недостатков в организации и системе показателей, характеризующих деловую активность предприятий могут включать в себя: повышение доли прибыли в обороте, контроль за формированием издержек обращения, ускорение оборачиваемости активов с целью усиления позитивного влияния, повышение рентабельности деятельности.

Данные меры приведут к повышению уровня деловой активности предприятия, что приведет к повышению рейтинга фирмы среди других предприятий данной отрасли и данной особе конкурентные преимущества на данном рынке. Такие привилегии будут способствовать росту прибыли, повышению инвестиционной привлекательности, улучшению кредитной истории компании, а так же акционерной стоимости компании.

В наиболее обобщенном представлении деловую активность предприятия любой сферы деятельности можно охарактеризовать как разнонаправленный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организации, направленный на формирование ее положительной динамики в развитии, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения инвестиционной привлекательности и устойчивого положения на конкурентном рынке.

Таким образом, финансовое благополучие любого предприятия напрямую зависит от того, как быстро вложенные деньги будут приносить чистую прибыль. Поэтому показатели деловой активности очень важны для предприятия. Во-первых, от скорости оборота средств зависят объемы годового оборота. Во-вторых, с размерами оборота, а, следовательно, и с оборачиваемостью связана относительная величина издержек производства (обращения): чем быстрее оборот, тем меньше на каждый оборот приходится издержек. В-третьих, ускорение оборота на любой из стадий кругооборота средств ведет к ускорению оборота и на других стадиях. Так, финансовое положение организации, ее деловая репутация, платежеспособность, а следовательно, деловая активность, зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги.

Использованные источники:

1. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. – М.: ПРИОР-СТРИКС, 2011. – 415 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: ООО «Новое знание», 2011. – 259 с.
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учеб. / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2001. (Серия «Высшее образование»). ISBN 5-16-000251-0.

4. Friedman, M. Monetary Trends in the United States and the United Kingdom. / M. Friedman, A. Schwartz - Chicago: University of Chicago Press, 1982. – P. 462.

*Москалева Е.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедры бухгалтерского учёта,
анализа и аудита*

*Ганина А.А.
студент 4 курса
направление подготовки «Статистика»
ФГБОУВПО «МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ «ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Аннотация: В статье рассмотрена проблема энергосбережения, появление новых технологий. Показана программа, разработанная в МГУ им.Н.П.Огарева, ее реализация, а также указаны стратегические партнеры университета в области научно-исследовательской деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, светотехнический кластер, энергосбережение и новые технологии, энергоэффективность, нанобиотехнология, приоритетное направление развития.

Энергоэффективность и энергосбережение входят в пятерку приоритетных направлений технологического развития, сформулированных президентом России в 2009 году. К 2020 году целью государственной политики в области повышения энергоэффективности является снижение энергоемкости ВВП на 40% по сравнению с 2007 годом. Проблему энергосбережения рассматривает не только России, но и различные регионы нашей страны. В Республике Мордовия, еще в советские годы выпускалось огромное количество производимых в СССР источников света. В настоящее время мы пытаемся восстановить прежние объемы производства.

Среди приоритетов инновационного развития, по мнению руководства республики, светотехника признана отраслью, которая станет для региона прорывной, а развитие светодиодных технологий - главным драйвером роста светотехнического кластера «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением».

Появление новых технологий в освещении на базе LED привело к значительному росту объемов производства и инвестиций, появлению в светотехническом кластере новых участников. В 2011 году предприятия кластера увеличили выпуск светотехнической продукции в целом на 23%, при этом производство продукции на базе светодиодов возросло в 6 раз.

Ядро кластера составляют Технопарк «Мордовия», НИИИС им. А.Н. Лодыгина, единственный в России светотехнический факультет Мордовского государственного университета им. Н.П.Огарёва (ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва») и ряд крупных промышленных предприятий как светотехнического, так и электронного направления.

«Программа развития кластера подразумевает реализацию в 2012-2016 годах ряда инвестиционных проектов на сумму порядка 9,6 млрд. руб. Проекты направлены, прежде всего, на развитие светодиодных технологий, электронной компонентной базы, систем управления освещением. Кроме того, значительные инвестиции будут направлены в инфраструктурные проекты, среди которых приоритетным является создание специализированного индустриального парка», - говорит Александр СЕДОВ, Заместитель Председателя Правительства Республики Мордовия – Министр промышленности, науки и новых технологий.

Первым шагом в формировании нового облика кластера стало подписание договора о сотрудничестве между ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарёва» и Некоммерческим партнёрством Производителей Светодиодов и Систем на их основе (НП ПСС), которое состоялось на VI Московском международном Форуме «Светодиоды в светотехнике». Планируется, что НП ПСС, как единственное в России отраслевое объединение производителей светодиодов и систем на их основе, войдёт в состав координационного совета светотехнического кластера Мордовии.

Рассмотри подробнее программу, разработанную МГУ им.Н.П.Огарева. Она называется приоритетное направление развития(ПНР1) «Энергосбережение и новые технологии».

Реализация данного ПНР предполагает:

- разработку принципиально новых экологически чистых энергосберегающих источников оптического излучения, материалов и компонентов для нового поколения устройств радиотехники, оптоэлектроники, силовой электроники на базе широкозонных полупроводников;
- разработку и синтез новых материалов для волоконной оптики и лазерной техники;
- создание микрористаллических порошков и новых материалов с уникальными оптическими, прочностными и теплопроводящими свойствами;
- разработку перспективных биотехнологий с использованием наноразмерных частиц;
- разработку импульсных систем тепловодоснабжения;
- создание новых строительных материалов и энергосберегающих технологий их производства.

В 2010 г. были проведены следующие работы по ПНР 1 в рамках НОЦ «Нанобиотехнология» по направлению «Биокомпозиционные материалы»: осуществлялось оснащение центра высокотехнологичным оборудованием; подготовлена к изданию коллективная монография «Теоретические и прикладные основы получения биокомпозиционных материалов с помощью биологических связующих». На базе кафедры биотехнологии организована и проведена Международная конференция «Биотехнология начала III тысячелетия» [1].

Стратегические партнеры университета в области научно-исследовательской деятельности:

1. Правительство Республики Мордовия. Выполняются проекты по конкурсу Правительства РМ: Республиканский конкурс научных работ по ПНР университета среди молодых ученых, аспирантов и студентов.

2. Администрация города Саранска. Выполняются хоздоговорные работы по заказу администрации г. Саранска в области ПНР университета.

3. АУ «Технопарк «Мордовия». Осуществляется сотрудничество между технопарком «Мордовия» и ГОУВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева» в области научных исследований по нанотехнологиям.

4. ОАО «Электровыпрямитель». Партнерство осуществляется в рамках выполнения совместного проекта «Разработка технологии и создание производства теплопроводящих изделий из металломатричных композиционных материалов для приборов силовой электроники и преобразовательной техники» и других проектов.

5. ОАО «Биохимик». Партнерство осуществляется в рамках выполнения совместных проектов. В настоящее время выполняется проекты «Отработка условий культивирования *Spirulina Platensis* с целью максимального получения биомассы», «Проведение клинических исследований по оценке эффективности и безопасности препаратов».

6. ОАО Концерн «РТИ Системы». Партнерство осуществляется в рамках выполнения проекта «Разработка ТЗ на разработку конструкторской документации для производства абонентских телевизионных приставок».

7. Институт общей физики РАН, Институт прикладной физики РАН. Партнерство осуществляется в рамках совместного проекта «Твердотельные лазеры с полупроводниковой накачкой ближнего и среднего ИК диапазонов спектра (2 мкм, 3-8 мкм) на основе кристаллов и керамики, активированных ионами Tm^{+3} и Ho^{+3} ».

8. ФГУП «Всероссийский институт авиационных материалов». Партнерство осуществляется в рамках выполнения совместного проекта «Разработка технологии и организация производства теплопроводящих изделий из металломатричных композиционных материалов для приборов силовой электроники и преобразовательной техники».

9. ОАО «Орбита». Реализуется совместный проект по разработке экспериментальных образцов и организация серийного производства быстро восстанавливающихся полупроводниковых приборов нового поколения на основе широкозонных полупроводниковых материалов группы $A^{III}B^{IV}$ [2].

Такими образом, университет старается как можно точнее, лучше, эффективнее реализовать программу, что в дальнейшем позволит использовать энергосберегающее оборудование, технологии и разработки на предприятиях и заводах нашей страны.

Использованные источники:

1. <http://univer.ntf.ru> - Министерство образования и науки Российской Федерации. Создание сети национальных исследовательских университетов.

2. <http://www.mrsu.ru> -

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева

Гапонова С.Н., д.э.н.

профессор

кафедра теории экономики, товароведения и торговли

Сизова Д.В.

студент

факультет экономики и управления

Воронежский государственный университет

инженерных технологий

Россия, г. Воронеж

НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗМОЖНОЙ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В РОССИИ

Прошедшие в феврале – марте 2014 г. олимпийские и паралимпийские игры в России продемонстрировали, что у значительной части россиян формируется патриотическое отношение к своей стране. Растет национальное самосознание и самоуважение, которые в значительной мере были утрачены в первые десятилетия перестроечного периода. Это сказывалось и на спортивных итогах прежних лет. Сейчас можно констатировать, что произошел перелом от негативных тенденций к позитивным. Однако наряду с этими положительными фактами существуют и другие – негативные. Их выявление, концентрация внимания для последующего разрешения является очень важной задачей, решение которой служит укреплению положительных явлений, появившихся в нашей жизни в последнее время.

Явления, о которых ниже пойдет речь можно назвать причинами возможной общественно-политической нестабильности в стране. Первой и главной такой причиной является экономическое, и, как следствие, социальное неравенство населения. Социально-экономическое неравенство – это следствие неравного доступа к материальным и социальным благам и

услугам. Понятно, что в условиях рынка неравенство неизбежно, но всякий раз общество стоит перед выбором «...между неэффективной социальной справедливостью и несправедливой экономической эффективностью» [1, с.391].

Значительную часть населения страны составляет масса людей, чье сознание формировалось в период социализма, провозглашавшего равенство в потреблении, поэтому у многих из них современные условия жизни расцениваются как социальное неравенство, проявляющееся в несправедливости окружающей жизни. Формирующееся негативное общественное сознание может стать почвой, на которой может произрасти политическая нестабильность. То, что это не теоретические измышления можно подтвердить недавними событиями в Москве (март 2014 г.), когда одновременно с многотысячной демонстрацией жителей столицы в защиту Крыма от украинского нацизма и фашизма, была проведена демонстрация в защиту украинских националистов. И, хотя она собрала гораздо меньшее количество людей, тем не менее, всегда надо помнить, что есть люди, готовые высказывать свое недовольство правительством и властью.

Важной причиной нынешних социальных неравенств в России является низкий уровень финансирования социальной сферы, прежде всего здравоохранения и сферы социальной защиты. Справедливости ради следует отметить, что пенсии за десятилетний период с 2000г. по 2011 г. выросли почти в два раза. Однако даже этот рост привел к тому, что в октябре 2012 г. ее средний размер составил всего 34% от средней начисленной заработной платы в целом по стране.

Другой, не менее важной причиной, способной спровоцировать общественно-политическую нестабильность является низкая эффективность государственного федерального и регионального управления. Прежде всего это относится к региональной власти. Так, недавно все СМИ обсуждали губернатора Пермского края, который уехал из страны и стал предпринимателем в одной из западных стран. Ничего не сделав хорошего для своего региона, сумел наворовать и вывести свои доходы за пределы страны. Как не оправдавший доверия Президентом В.В.Путиным был уволен с поста губернатора (март 2014 г) губернатор Новосибирской области. По оперативным данным следственных органов, он злоупотребляя своим должностным положением, создал условия для наживы родственников и близких ему людей, за счет государства и местного населения. Данные факты имеют место на протяжении всей недавней истории России, поэтому не случайно индекс эффективности правительства РФ в 2010 г. составил 41,6; в Великобритании – 92,3; в Германии – 91,9; во Франции – 89,5. Рассмотрев некоторые оценки работы правительства (право голоса и подотчетности, качество законодательства), можно говорить о том, что разрыв между Россией и странами – лидерами огромный [2].

Названные причины в условиях ослабления рубля, повышения цен на товары первой необходимости, при росте инфляции, которая в 2014 г. может достичь 8% по сравнению с пятью ранее запланированными правительством, плюс необходимость достаточно больших финансовых вливаний во вновь присоединенные территории – Крым и Севастополь, могут стать детонаторами общественно-политической нестабильности в стране.

В поведении значительной части российского общества можно выделить две особенности. Первая – в постреформенный период возрос удельный вес граждан с девиантным поведением, для которых характерны: алкоголизм, наркомания, самоубийство, преступность. Эти явления можно назвать побочными эффектами рыночной свободы, ложным понятием свободы и демократии, которые привели к определенной моральной, нравственной и духовной распушенности, прокламации вседозволенности. Все это выросло на почве низкого уровня культуры и социального сознания части общества. В силу названных причин появился называемый «преддевиантный синдром», для которого свойственны: аффективный, агрессивный и антисоциальный типы поведения, семейные конфликты. У молодого и подрастающего поколения это выражается в отрицательном отношении к учебе, в низком уровне интеллекта.

В подтверждение выше сказанного следует привести следующие официальные данные. Так, по данным государственной статистики, если в 2009 г. в стране было совершено 260 подростковых суицидов, то в 2010 их было в 1,2 раза больше. Поэтому не случайно Россия относится к странам с высоким уровнем самоубийств (свыше 20 случаев на 100 тыс. человек в год), при этом резко растет число детско-юношеских самоубийств. Думается, что это во многом можно объяснить тем, что количество алкоголиков в России уже превысило 3 млн. человек, число наркозависимых достигло 8,5 млн. человек. В России насчитывается 660 тыс. детей-сирот, в занятие проституцией вовлечены около 1 млн. человек, многие из них несовершеннолетние.

Вторая особенность заключается в том, что для современной России весьма характерны эмиграционные настроения. Проведенное в сентябре 2012 г. исследование показало: 31% городских жителей признались, что хотели бы уехать из страны. Причем семь лет назад этот показатель был на уровне 19%. Их проявляет определенная часть населения, это люди, получившие хорошее образование, высоко оценивающие свои способности и потенциальные возможности. Они претендуют на высокие доходы и возможность карьерного роста. Помимо этого они рассчитывают на более совершенную социальную сферу, т.е. уровень здравоохранения, социальной стабильности в сфере обеспечения и оплаты жилья, социального страхования и пенсий. Это стало причиной того, что, как отмечалось в ряде

исследований, рост российского среднего класса перед началом экономического кризиса 2008 - 2009 гг. фактически прекратился.

Приведенные факты и достаточно убедительная статистика свидетельствуют о том, что в российском обществе имеется определенная масса маргинально настроенного населения. Оно преобладает среди образованных и высококвалифицированных его слоев, имеющие возможность выбора страны места жительства и реализующих этот выбор не в пользу России. Однако и здесь картина не так однозначна. Примером является всё та же олимпиада в Сочи в 2014 г., на которой два олимпийских чемпиона, граждане России, переехали на постоянное место жительства из США и Южной Кореи. И, если такие примеры не являются массовыми, то в последнее время их становится все больше.

Приведенный факт отчасти уравнивает картину, но наша задача заключается в том, чтобы заострить, а не притупить наше внимание к названным проблемам. Продолжая наши рассуждения в этом направлении необходимо отметить следующее. Отток высоко квалифицированной рабочей силы может еще больше увеличить разрыв между потребностью в ней и ее наличием. Эту нишу неизбежно начнут заполнять иностранцы – временные трудовые мигранты. Сочетание уже достаточно распространенной в стране мигранто-фобии с социальными трудностями на повседневном уровне может сформировать весьма взрывоопасный материал с точки зрения сохранения общественно-политической стабильности в России.

В заключение напрашивается вывод, что необходимо сознательно формировать оптимальные, с точки зрения общества, социальные неравенства в России, что позволит создать основу для стабильного и эффективного развития страны.

Использованные источники:

1. Гапонова С.Н. Экономика. Учеб. пособие 2-е изд. перераб и доп. – Воронеж: ВГУИТ, 2011.
2. Гуриев С., Цывинский О. Первая среди неравных// Ведомости – 2012. – № 10

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Воронежский государственный университет
инженерных технологий
Россия, г. Воронеж*

ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

В результате предшествующих разработок общетеоретических положений развития социально-экономической системы был сделан вывод о переплетении, взаимопроникновении и органическом взаимодействии экономической и социальной систем: «... экономика есть средство достижения социальных благ, ... экономические показатели должны носить подчиненный характер по отношению к социальным, и вместе с ними отражать тенденции социально-экономического развития общества» [1, с.195]. Также было доказано, что социальные отношения можно разделить на три условных уровня, которые по-разному влияют на развитие экономических отношений. «К первому уровню отнесены, те, которые имеют существенное влияние на экономические процессы». В числе прочих к нему была отнесена наука, как фундамент возникновения новых технологий и производств [2, с. 330]. Рассмотрим: как на региональном уровне реализуются эти общетеоретические постулаты.

Начнем с такого тревожного факта, что в 2010 г. удельный вес конструкторских организаций составляя 17.2% от всего количества действующих в области, а в 2011 г. он сократился до 11.9%, т.е. на 5.3 процентных пункта [3].

В целом существует сравнительно небольшое число промышленных организаций занимающихся научными исследованиями и разработками в той сфере деятельности, к которой они относятся. Наиболее прогрессивные из них ориентированы в большей степени на решение краткосрочных целей текущего производства, а также практического приложения уже опробованных и зарекомендовавших себя разработок смежных фирм.

Следует также отметить, что большую часть организаций, занимающихся НИОКР, составляют предприятия государственной формы собственности (63,8 %), а частный сектор мало склонен к развитию столь необходимой настоящей время сферы деятельности. Однако их присутствие наблюдается и в организациях смешанных формах собственности. Об этом достаточно красноречиво говорят цифры, приведенные в таблице.

Структура организаций (сгруппированных по формам собственности), выполняющих научно-прикладные исследования и разработки

	2010		2011	
	единиц	в % к итогу	единиц	в % к итогу
Всего	58	100.0	59	100.0
В том числе по формам собственности:				
государственная	37	63.8	39	66.1
муниципальная	-	-	1	1.7
частная	14	24.1	12	20.3
смешанная российская	6	10.3	6	10.2
совместная российская и иностранная	1	1.8	1	1.7

Источник: Развитие научного потенциала в Воронежской области в 2011. Воронеж, 2012, с.5.

Данные таблицы показывают, что количество государственных предприятий, занимающихся НИОКР, возросло, а число частных предприятий сократилось. Данную тенденцию следует расценить как настораживающую, т.к. в условиях капитализма она должна быть строго обратная.

Одним из перспективных направлений развития научной мысли в последнее десятилетие является развитие нанотехнологий. Считается, что они принесут большой экономический эффект, т.к. могут быть использованы в самых разных сферах экономики. В Воронежской области начиная с 2010 г. работает 8 организаций, которые занимаются этими проблемами. Все они относятся к федеральной форме собственности, при этом 5 из них действуют в сфере профессионального образования, 2 – это государственный исследовательский сектор и только одна из них относится к предпринимательскому сектору. Этот факт подтверждает ранее высказанную мысль о том, что современное предпринимательство не торопится инвестировать свои капиталы в серьезные фундаментальные научные исследования.

С точки зрения соотношения количества лиц, занятых исследовательской работой, по видам деятельности, предстает следующая картина. В 2011 г. 74.3% исследователей, были задействованы на предприятиях сферы научных исследований и разработок, 20.4 % работали в учреждениях высшей школы, 3.8 % были заняты в обрабатывающих производствах.

Анализ профессиональной структуры исследователей с точки зрения, занятых в НИОКР, показывает, что среди них преобладают специалисты из области технических наук. Так, в 2011 г. они составили 4553 человека, или 68.4% от общего числа всех работающих исследователей. В целом можно отметить небольшой рост занятых в этой сфере, за исключением медицины, в которой никаких принципиальных изменений не произошло. Следует констатировать наибольший рост количества ученых в области общественных, гуманитарных и сельскохозяйственных наук соответственно: в 2,6 р., 2.3 р., 1.7 р. Общую картину распределения исследователей по областям науки можно представить в виде таблицы.

Таблица 2

Распределение исследователей по областям науки в 2011г.

	Численность исследователей, человек	2011 в % к 2010	Удельный вес в общей численности исследователей, в %
Исследователи, всего	6655	112,5	100.0
В том числе по областям науки:			
естественные	1121	112.6	16.8
технические	4553	103.5	68.4
медицинские	5	100.0	0.1
сельскохозяйственные	701	в 1.7 р.	10.6
общественные	240	в 2.6 р.	3.5
гуманитарные	35	в 2.3 р.	0.5

Источник: Развитие научного потенциала в Воронежской области в 2011. Воронеж, 2012, с.7.

Данные приведенные в таблице показывают, что основная масса исследователей сосредоточена в отраслях технических наук (68.4%), за ними следуют исследователи, занятые в естественных науках (16.8 %), а вместе они составляют преобладающее большинство – 85.2% от всех исследователей, зарегистрированных статистикой.

В качестве положительной тенденции следует отметить, во-первых, рост на 12.1 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г. лиц, имеющих высшее профессиональное образование. Во-вторых, рост числа ученых в возрастной группе с 29 до 39 до 47.3% в 2011 г. по сравнению с 45.8 % в 2010 г., т.е. на 1.5 процентных пункта. В-третьих, возросла доля высококвалифицированных специалистов, участвующих в исследованиях. Так, в 2010 г. ученую степень имели 15.5% участников исследований, а в 2011 г. 20.95%. следует также отметить, что в 2011 г. в области технических наук было задействовано около 30% всех действующих в области докторов наук и примерно 45% всех кандидатов наук.

Следует констатировать факт стремления как можно более быстрого получения от науки экономического эффекта. В силу чего многие разработки носят сугубо прикладной характер и рассчитаны на быстрое внедрение на базе имеющегося оборудования. Недостаточно внимания уделяется разработке фундаментальных научных исследований, несмотря на то, что общеизвестно: именно они являются наиболее эффективными, поскольку основываются на принципиально новых теоретических знаниях. Избыточное стремление к получению выгоды от науки привело к тому, что в 2011 г. текущие затраты на фундаментальные исследования сократились и их объем уменьшился до 3.7 % от общего числа текущих затрат.

Эту печальную фактологию следует дополнить тем, что объем капитальных затрат на научные исследования и разработки непростоительно мал и равен всего 5% от всего объема внутренних затрат.

Приведенные цифры и факты отражают общероссийскую ситуацию, когда при декларации правительства к модернизации экономики, на науку не выделяется должного количества средств и ей не дают шансов стать фундаментом развития экономики.

Использованные источники:

1. Гапонова С.Н. Новые подходы к реализации государственной политики экономической и социальной сферах / Теория и практика – 2013 – №2.
2. Гапонова С.Н. Некоторые проблемы и трудности реализации государственной политики экономической и социальной сфер / Теория и практика – 2013 – №1.
3. Здесь и далее используются данные, предоставленные Территориальным органом федеральной службы государственной статистики по Воронежской области. «Развитие научного потенциала в Воронежской области в 2011». Воронеж, 2012.

*Гапонова С.Н., д.э.н.
профессор*

кафедра теории экономики, товароведения и торговли

Кобцева Е.А.

студент

факультет экономики и управления

Воронежский государственный университет

инженерных технологий

Россия, г. Воронеж

МОДЕРНИЗАЦИЯ ВАЖНЕЙШИХ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ – ЗАЛОГ ЕЕ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ

В первые годы после кризиса 2008-2009 гг. российская экономика набрала достаточно хорошие темпы роста. В 2010-2011 гг. по сравнению с докризисным периодом темпы роста ВВП составили 4,8%. Хотя этот

показатель в 1,46 р. меньше, чем его среднегодовой темп за пять предкризисных лет, который составил 7%. Падение темпов экономического роста сопровождалось сокращением инвестиций в средства производства и его модернизацию. «Инвестиции в основной капитал в 2011 г. выросли до 10,8 трлн руб., но достигли только 96% докризисного уровня, их сокращение в 2009 г. составило 15,7% к 2008 г., а конечное потребление домашних хозяйств после сокращения на 4,2% в 2009 г. составляло в 2011 г. 99% докризисного уровня» [1, с. 10.]. В следующие годы эти показатели еще больше снизились. «Замедление темпов не краткосрочное, подтвердила председатель ЦБ Эльвира Набиуллина: вместо 5-6% роста новой нормой становится 1,5-2%» [2].

По мнению большинства ученых и экспертов, негативные процессы в российской экономике связаны не только с кризисом, но и с нерешенными проблемами внутри нее самой. Поэтому надо искать пути разрешения внутренних экономических проблем для выхода на новый уровень развития.

Негативные макроэкономические процессы в производстве отрицательно сказались на уровне жизни населения. Так, снизились реальные доходы на душу населения, сократилось строительство жилья, увеличился удельный вес лиц, находящихся «у» или «за» чертой бедности, сократился темп роста рождаемости. Отдавая дань справедливости, следует отметить, что при этом смертность продолжала сокращаться и повысилась продолжительность жизни населения. Однако, думается, что поскольку эти процессы имеют инерционный характер, то на них сказалась общая положительная динамика докризисного периода.

Чтобы преломить негативную тенденцию и стимулировать экономическое развитие необходимо приложить еще больше усилий для модернизации производства. Как в свое время справедливо было отмечено: «Модернизация российской экономики – это ключевая проблема современного развития отечественной экономики» [3, с. 18].

Надо отметить, что в этом направлении уже предпринимаются определенные действия. Например, на многих предприятиях мясомолочной, пивоваренной, кондитерской отраслей проведено технологическое обновление. Эти отрасли не столь капиталоемкие, поэтому их модернизация – это не очень затратное мероприятие, в силу этого их обновление, как правило, осуществляется раньше, чем других отраслей. Как большой шаг вперед следует расценивать модернизацию отраслей металлургии, электротехники, космической и авиационной промышленности, в которых также наметились положительные сдвиги. Существенные подвижки сделаны на заводах по сборке иностранных автомобилей. Ярким примером является Калуга, которая вошла в тройку самых крупных автомобильных кластеров в России. В ней с 2010 г. производится сборка легковых автомобилей Peugeot Citroen и Mitsubishi Motors [4].

В этом плане значительно отстают отрасли по переработке древесины, производства строительных материалов, химической промышленности и машиностроения. В этот перечень попала и легкая промышленность, у которой в современных условиях складывается нелегкая судьба. Высокий уровень конкуренции со стороны дешевого импорта, необыкновенное его разнообразие, высокая ценовая дифференциация практически полностью удовлетворяет запросы всех слоев населения. Отечественная продукция имеет слабую конкурентную способность как по качеству, так и по цене. Если у продукции хорошее качество, то это неизбежно ведет к удорожанию, что, соответственно, вызывает рост цен, делая продукцию слабо конкурентной.

Таким образом, современной российской экономике свойственна определенная мозаичность, т.е. наряду с прогрессивными подвижками в одних отраслях, наблюдается полный застой в других. Последних гораздо больше, чем первых, поэтому можно говорить о большом удельном весе технически и технологически отсталых отраслей. Это приводит к тому, что производительность труда ниже в 2,5-3 раза, чем в США и Западной Европе, а материалоемкость и энергоемкость выше в 1,5-2 раза.

Академик Аганбегян А. Г. считает, что используя прогрессивные технологии в обновлении промышленности можно будет повысить качество, а также снизить затраты не повышая цен на выпускаемую продукцию. Применение новых технологий и использование современного оборудования позволит провести обновление в среднем за 14 лет. Это приведет к снижению материалоемкости на 25-30%, энергоемкости в 1,5-2 раза, а также к росту производительности труда в 2 раза [5, с. 4-22.]. Поэтому не случайно в докладе «Посткризисное развитие России: модернизация, инновации и социальное государство. Перспектива до 2025 года» отмечается, что необходимо провести достаточно большое количество работ для технологического обновления промышленности в России. Проведя все необходимые мероприятия, Россия к 2025 году могла бы стать по уровню применяемых технологий в главных отраслях промышленности, на ту же ступень развития, что и Канада, Испания, Италия [6].

Ни одна страна в мире не способна развивать все отрасли промышленности одновременно. Необходимо их ранжировать по степени важности. Необходимо начинать с тех, развитие которых может привести к цепной реакции и по цепочке стимулировать развитие других отраслей. Такие отрасли можно назвать локомотивами. К таким отраслям можно отнести автомобилестроение и строительство жилья. Надо отметить, что именно развитие автомобильной промышленности в 30-х годах 20 века позволило США выйти из Великой депрессии и набрать высокие темпы роста во всей национальной экономике. В России, она может сыграть ту же роль, если будет производить 4-5 млн. легковых автомобилей в год, выйдет

на передовые позиции и станет лидером по производству автобусов и грузовых автомобилей. Жилищное строительство также может стать отраслью - локомотивом при условии увеличения годового объема строительства в 2,5-3 раза. В.В. Путин отметил, что массовое строительство олимпийских объектов в г. Сочи, стимулировало развитие очень большого количества смежных отраслей, поставлявших строительные материалы, комплектующие изделия и т.д. Во многом благодаря этому удалось избежать затяжного кризиса и сравнительно быстро и безболезненно выйти из него.

К отраслям, имеющим наиболее лучшие условия для развития, относятся: глубокая лесопереработка и нефтехимия. К отраслям, имеющим потенциал развития, относятся: электромашиностроение, космическая промышленность, производство грузоподъемной авиации, региональных самолетов и самолетов для местных перевозок.

По оценкам экспертов, для современного технологического обновления промышленности потребуются дополнительные средства, ежегодно в размере 1,5 трлн. руб., при этом средний срок окупаемости составит 6-7 лет. Для этого необходимо определить источники дополнительных инвестиций. Такими источниками могли бы стать: увеличение объёма инвестиционных кредитов банков, часть средств золотовалютного резерва Центрального банка, дополнительные инвестиции из госбюджета, привлечение денежных средств населения, снижение ставок кредитования для предприятий и др.

Использованные источники:

1. Аганбегян А.Г. Инвестиции – основа ускоренного социально-экономического развития России // Деньги и кредит.- 2012. – № 5.
2. Гапонова С.Н. Некоторые проблемы практического внедрения новых технологий в отечественное производство. The International Scientific and Practical Congress of Economists and Lawyers «The genesis of genius» Geneva (Switzerland). January 31, 2014. p.18.
3. Аганбегян А. Г. О новой промышленной политике // ЭКО – 2012 – №6.
4. Стагнация стала нормой: за 1,5 г. темпы роста экономики России упали вчетверо / NEWSru.com [электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.NEWSru.com/finance/25dec2013/stagnation.html>.
5. Автомобили Калужской сборки. / [электронный ресурс] – режим доступа: <http://autonews58.ru/B8/6714.html>
6. Посткризисное развитие России: модернизация, инновации и социальное государство. Перспектива до 2025 года [электронный ресурс] – режим доступа: http://econom.midural.ru/sites/default/files/files/book_int_pp.pdf

*Гаранина Е.Н.
аспирант
кафедра финансов и банковского дела
Ивановский государственный университет
Россия, г. Иваново*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: в статье обосновывается объективная необходимость перехода коммерческих банков к стратегическому управлению рисками, основанному на разработке рискованной стратегии, а также рассматривается содержание и особенности основных этапов процесса стратегического управления рисками

Ключевые слова: стратегия, риск, рискообразующие факторы, стратегическое управление рисками, рискованная стратегия

XXI век стал началом нового этапа в развитии мировой экономики, ознаменовавшегося значительной либерализацией финансовых отношений и изменением приоритетов внешнеэкономической политики развитых и развивающихся стран. Речь идет о переходе к так называемой модели «открытой (глобальной) экономики», характеризующейся наличием тесных взаимосвязей и взаимоотношений национальных экономик с мировым хозяйством и отменой различного рода ограничений, препятствующих движению финансово-информационных ресурсов. В таких условиях существенно усложнилась системная зависимость участников открытого рынка, приведшая, в том числе, и к всевозрастающему влиянию глобальных банков на банки стран с формирующимся финансовым рынком, что сказалось на модели их развития, используемых инструментах обеспечения финансовой стабильности и методах достижения устойчивого экономического роста.

Происходящие процессы интеграции и глобализации являются предметом оживленной дискуссии в экономических и политических кругах. Каждый из приводимых в доказательство той или иной позиции аргументов может подвергаться критике со стороны оппонентов. При этом, достижение максимального положительного эффекта интеграции невозможно без глубокого и всестороннего анализа факторов и условий, позитивно либо негативно влияющих на ее ход, а также прогнозирования различных сценариев протекания процессов глобализации. Недостаточное внимание государственных органов большинства стран и менеджмента ведущих компаний, включая банковский сектор, к проведению подобного анализа либо его поверхностный характер привели к серьезным проблемам. Тот факт, что эпицентром произошедших кризисных событий стали финансово-кредитные институты промышленно-развитых стран, а волна кризиса

накрыла национальные банковские системы большинства экономик мира, доказывает наличие «белых пятен» в этой области.

Очевидно, что на современном этапе перспективы развития банковской системы любого государства неразрывно связаны состоянием национальной экономики, которая под влиянием процессов глобализации и либерализации финансовых рынков становится все более зависимой от мировой экономики, а, значит, подвергается тем же рискам. Данная ситуация, в конечном счете, приводит к изменению рискованного профиля финансово-кредитных институтов.

В обобщенном виде можно выделить ряд причин, приведших к изменению основных параметров банковской деятельности как в развитых, так и в развивающихся странах:

1) процессы финансовой глобализации, проявившиеся в повышенной трансграничной мобильности капитала, что привело к консолидации банковского капитала в национальном и международном масштабах, усложнению банковских продуктов и услуг и формированию «кастомизированных» предложений в ответ на качественно новые требования и запросы клиентов;

2) либерализация финансовых рынков, появление новых финансовых инструментов и, как следствие, рост конкурентной борьбы во всех сегментах финансовой деятельности;

3) глобальный финансовый кризис и его «затянувшиеся» последствия, обусловившие низкие темпы роста мировой экономики, в том числе спад экономики еврозоны, и приведшие к сокращению объемов инвестиций, дефициту государственных бюджетов и снижению ликвидности банковской системы [1].

В настоящее время прогнозы ведущих экономистов, представителей банковского сообщества и международных экспертов в отношении перспектив дальнейшего развития мировой банковской системы противоречивы и неоднозначны. В условиях роста общей нестабильности и неустойчивости макроэкономических параметров национальных экономик очевидной становится необходимость поэтапного, но при этом непрерывного процесса совершенствования банковского риск-менеджмента, включая совершенствование системы управления рисками коммерческих банков. Такой подход позволит интегрировать риск-менеджмент в процедуры проведения банковских операций, выявить участки, требующие пересмотра ключевых положений системы корпоративного управления в целом и системы управления рисками в частности, а также повысить инновационность и эффективность банковской деятельности, социальность оказываемых услуг, что, в конечном счете, создаст условия для устойчивого экономического роста.

Одним из возможных направлений совершенствования является переход к стратегическому управлению. Наличие продуманного плана действий для банка, как и для любой коммерческой организации, является не просто необходимым и достаточным условием для достижения поставленных целей и задач, а залогом выживания в условиях усиления конкуренции и нестабильности мировой финансовой системы в посткризисный период. В качестве такого плана выступает стратегия развития банка на заданный период. В документе детально прорабатываются возможные сценарии развития макросреды, поведение банка на рынке и направления его деятельности, качественные и количественные ориентиры работы, конкретные мероприятия по достижению поставленных целей, задается необходимая аналитическая основа для мониторинга и контроля принятия управленческих решений [2, с.3].

Формирование стратегии развития дает возможность четко определить вектор развития кредитной организации, что, в свою очередь, создает условия для целенаправленной деятельности всех подразделений банка по реализации запланированных мероприятий и задач. Это позволит исключить в повседневной деятельности банка неопределенность, разнонаправленность решений и действий, минимизировать внутрибанковские конфликты интересов, предсказать риски и принять своевременные меры по их снижению, что, в конечном счете, повысит управляемость банком.

Следует отметить, что основные параметры планируемой реформы банковской системы, направленные на расширение перечня и модернизацию способов предоставления банковских услуг, а также важнейшие приоритеты развития банковского сектора, *принципы поведения* коммерческих банков и регулирующих органов, способствующие достижению долгосрочных результатов были обозначены Банком России и Правительством РФ в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 г. и на период до 2008 г. и Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г.

Правительство и Банк России особо подчеркнули необходимость перехода к интенсивной модели развития банковского сектора, предполагающей достижение следующих целей:

- высокого уровня конкуренции на банковском рынке и рынке финансовых услуг в целом, чему способствуют реализация в регулировании принципа пропорциональности и недопущение условий для регулятивного арбитража в отношении участников каких-либо сегментов финансового рынка;
- предоставление кредитными организациями разнообразных и современных банковских услуг населению и организациям;
- достижение уровня капитализации банковского сектора, соответствующего задачам развития, повышения конкурентоспособности и

эффективности банковского бизнеса;

- развитие систем корпоративного управления и управления рисками, обеспечивающих в том числе долгосрочную эффективность банковского бизнеса, взвешенность управленческих решений и своевременную идентификацию всех рисков, консервативную оценку возможных последствий их реализации и принятие адекватных мер защиты от рисков;

- достижение высокой степени транспарентности и рыночной дисциплины кредитных организаций и иных участников рынка;

- повышение ответственности руководителей, членов советов директоров (наблюдательных советов) и владельцев банков за добропорядочное и сбалансированное ведение бизнеса, а также за достоверность публикуемой и представляемой в органы контроля и надзора информации [3].

Положения данных документов подверглись серьезной критике со стороны банковского и научного сообщества в связи с отсутствием в них четкого целеполагания, сроков и этапов реализации запланированных мероприятий, системы оценки достигнутых результатов и системы ответственности. Но, несмотря на это, основная цель формирования стратегии – синхронизация проводимой банками политики, экономической политики государства с задачами по созданию устойчивого роста экономики и повышению уровня и качества жизни населения – была достигнута.

Переход к стратегическому менеджменту – процесс длительный и затратный во всех отношениях для многих компаний. Но, несмотря на это, стратегическое управление все шире входит в практику хозяйствующих субъектов отраслей экономики, включая банковскую систему.

Основными предпосылками перехода к стратегическому управлению стали такие факторы, как усиление взаимосвязей и взаимозависимостей национальных экономик, рост конкурентоспособности компаний, необходимость принятия в оперативном режиме адекватных управленческих решений в условиях нестабильности и неопределенности. Исходя из этого, стратегический менеджмент в коммерческом банке должен быть основан, прежде всего, на четком понимании того, что на современном этапе развития финансово-кредитных отношений происходит видоизменение финансовых агентов, проявляющееся в стирании национальных особенностей локальных финансовых институтов и сближении национальных стандартов финансово-кредитной деятельности с правилами глобального финансово-кредитного рынка.

Введение термина «стратегическое управление» по своей сути обозначило переход к новому типу управления развитием организации в современных условиях ведения бизнеса, где окружающая среда воспринимается как многомерная, динамично изменяющаяся система,

основные параметры которой (социальные и политические факторы, вкусы и потребности покупателей, действия конкурентов и т.д.) определяют условия функционирования организации. Стратегический менеджмент предполагает установление целей компании в долгосрочной перспективе на основе глубокого и детального анализа изменений микро- и макросреды. Отличием стратегического управления также является его вариативность, т.е. разработка альтернативных версий развития будущего компании. Управление на основе гибких экстренных решений преимущественно требуется тогда, когда перед компанией стоят реальные угрозы со стороны внешней среды, которые предположительно могут проявиться гораздо в более короткие, чем период планирования, сроки.

Ключевым стратегическим документом банка является корпоративная стратегия развития, которая детализируется затем в системе бизнес-планирования и бюджетирования. Кроме того, на ее основе разрабатываются специализированные стратегии по отдельным направлениям деятельности банка, особенно нуждающиеся в развитии или вызывающие повышенный интерес у регулятора и акционеров банка. Примером таких стратегий являются: продуктовая стратегия, стратегия развития информационных технологий, стратегия развития банковских технологий, ресурсная стратегия, стратегия развития каналов и точек продаж, маркетинговая стратегия, стратегия исследований и разработок, финансовая стратегия, инвестиционная стратегия, стратегия социальной ответственности, стратегия создания и поддержания имиджа (бренда) банка (PR-стратегия), стратегия управления рисками, стратегия развития системы внутреннего контроля, клиентская стратегия, стратегия развития корпоративного управления, стратегия повышения

Выбор вида стратегии предполагает изучение альтернативных направлений развития банка, их оценку и выбор лучшей стратегической альтернативы для реализации.

Изменения условий функционирования коммерческих банков вкуче с ростом общей нестабильности и неустойчивостью макроэкономических параметров национальных экономик оказали негативное влияние на рисковый профиль банковской деятельности, а глобальный финансовый кризис наглядно продемонстрировал несовершенство существующих в кредитных организациях систем управления рисками. Внимание руководства и риск-менеджеров в настоящее время сосредоточено на изменении парадигмы управления рисками, формировании рисковй стратегии и усилении ее взаимосвязи со стратегией развития банка. Именно поэтому раздел «Управление рисками» становится одним из ключевых блоков стратегии развития кредитной организации.

Стратегическое управление рисками – это научно-методический комплекс мер по разработке рисковй стратегии кредитной организации и ее

реализации, основанный на всестороннем анализе рискообразующих факторов внешней и внутренней среды, стратегическом планировании, согласованности тактических и стратегических решений, непрерывном мониторинге и контроллинге, обеспечивающий эффективное функционирование банка в рамках заданных стратегических целей. Исходя из этого, стратегическое управление ориентировано не на покрытие убытков, возникших при принятии риска, а на управление рискообразующими факторами в соответствии с четко продуманным планом действий – рискованной стратегией. Под рискообразующими факторами обычно понимают сущность процессов или явлений, способствующих возникновению того или иного вида риска и определяющих его характер.

К основным этапам процесса стратегического управления банковскими рисками следует относить:

1. восприятие кредитной организацией категории «риск» и определение ее миссии в области управления рискообразующими факторами;
2. формулирование стратегических целей и задач банка в области управления рискообразующими факторами;
3. стратегическое планирование и разработка рискованной стратегии;
4. формирование политики управления каждым из видов риска (рискообразующих факторов), представляющим угрозу деятельности банка.

Рассмотрим более подробно обозначенные выше этапы стратегического управления.

Первый этап является первостепенным для понимания и осмысления различного рода общественных процессов, оказывающих влияние на рискованый профиль кредитной организации, и ее роли в осуществлении данных процессов. Он связан с определением восприятия риска миссии банка в отношении толерантности к рискам.

Очевидно, что разработка и построение эффективно функционирующих систем управления банковскими рисками в современных условиях является приоритетной задачей любого коммерческого банка. Однако решение этой задачи затруднено по причине отсутствия единой терминологии и однозначного понимания и трактовки как финансовыми институтами, так и регулирующими органами сущности таких понятий, как «рискованый профиль», «рискообразующий фактор», «аппетит к риску», «целевой (допустимый) уровень риска», «толерантность к риску» и некоторых других. Данная проблема связана с многоаспектностью самой категории «риск», неоднозначным пониманием ее черт и свойств, а также разнообразием областей применения термина.

В отечественной и зарубежной литературе до сих пор не существует однозначного понимания содержательного аспекта рассматриваемой

категории. Однако экономическая наука считает официальными три подхода к пониманию сущности риска, а именно:

1) в массовом сознании риск предстает в виде отклонений полученной прибыли от ожидаемой, убытков или ущерба, возможной неудачи, опасности потерь, которые могут наступить в результате претворения в жизнь выбранного решения;

2) риск понимается как «образ действий в неясной неопределенной обстановке» или как «ситуативная характеристика деятельности, ее исхода и возможных неблагоприятных последствий в случаях неуспеха», т.е. возможность потерь либо «действие на удачу»;

3) ряд ученых при определении сущности риска исходят из противопоставления двух его сторон; так, например, американский экономист Ф. Найт трактовал риск как возможность положительного (шанс) и отрицательного (ущерб, убыток) отклонения в процессе деятельности от ожидаемых значений.

Пессимистический подход, базирующийся на толковании риска как «возможности», «неопределенности», «опасности потерь» либо как «вероятности возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли», превалирует в научных трудах многих авторов. Однако в последние годы усилилась тенденция к комплексному осмыслению данного понятия: изучаются не только негативные последствия проявления рисков, но и позитивные результаты. Так, Русанов Ю. Ю. делит все риски на непосредственно риски с негативными последствиями, и шансы, несущие потенциально положительный результат.

Современная теория и практика управления рисками сейчас развивается в отношении к риску не только как к нежелательному свойству неопределенности будущих событий, но и как к источнику новых прибыльных, желательных возможностей [4, с.34]. Таким образом, риск можно трактовать как возможность любого исхода ситуации.

Миссия в области управления рискообразующими факторами в рамках стратегического управления трактуется как предназначение банка осуществлять мероприятия, направленные на изменение рискованного профиля по бизнес-направлениям, которые бы полностью соответствовали его восприятию рисков, определяли статусное положение в банковской системе и отличали от других кредитных организаций; это набор концептуальных принципов, декларирующих предназначение банка и его роль в банковской системе при осуществлении своей деятельности, связанной с реализацией различного рода рисков [5, с.28].

Следующим этапом стратегического управления является определение стратегических целей и задач банка в области управления рискообразующими факторами.

Выделяют ряд стратегических целей, на которые должно быть ориентировано управление рискообразующими факторами, а именно:

- определение оптимального для банка профиля рисков с учетом показателей доходности и его поддержание, минимизация убытков;
- налаживание взаимоотношений и координация действий с национальными и международными надзорными органами;
- интеграция системы управления рискообразующими факторами в систему стратегического управления банком;
- создание и развитие внутрибанковской инфраструктуры и организационной структуры системы стратегического управления рискообразующими факторами;
- внедрение новейших методов и отраслевых подходов и стандартов;
- инновационная деятельность, увеличение конкурентных преимуществ банка.

Стратегическое управление рискообразующими факторами должно быть ориентировано на решение следующих задач:

1) обеспечение оптимального соотношения между доходностью банковских операций и их рискованностью, а также формирование мотивированного решения менеджмента банка о допустимой величине интегрированных и индивидуальных рисков в рамках существующих ограничений [6], таких как рыночная ситуация и регулятивные требования, и их соблюдение;

2) поддержание ликвидности банковских средств на достаточном уровне при условии оптимизации объема прибыли;

3) соответствие нормам достаточности собственного капитала.

Стратегическое планирование является неотъемлемой частью стратегического управления и представляет собой процесс по разработке, внедрению, мониторингу и контролю за исполнением рискованной стратегии, а также ее актуализации с учетом изменяющихся условий функционирования кредитной организации. Конечная его цель состоит в определении желаемого (планируемого) экономического состояния открываемых рискованных позиций по направлениям деятельности в долгосрочной (как правило, не более 5 лет) перспективе и прогнозировании будущих возможных изменений рискованного профиля банка с целью принятия адекватных управленческих решений.

Рискованная стратегия (стратегия управления рисками) представляет собой детализированный план действий (комплекс мероприятий) банка в области риск-менеджмента и является одним из ключевых разделов

стратегии развития кредитной организации. От того, насколько продуманным и обоснованным будет содержание рискованной стратегии, зависит финансовая безопасность и финансовая устойчивость банка, а в отдельных случаях – если речь идет о системно значимых банках – стабильность банковской системы в целом.

Рискованная стратегия должна учитывать предъявляемые Банком России требования к организации системы корпоративного управления, включая систему управления рисками, и внутреннего контроля, планируемые в этой сфере изменения нормативно-правовой базы, рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору, Совета по финансовой стабильности и прочих международных организаций и финансовых институтов, ведущих передовые исследования и разработки в области банковского риск-менеджмента.

Рискованная стратегия должна включать описание задач, стоящих перед руководством банка, бизнес-единицами и структурными подразделениями в области управления рисками, решение которых будет способствовать достижению стратегических целей, принципов и методов управления рискообразующими факторами, а также мероприятий, направленных на совершенствование данной системы.

В самом обобщенном виде стратегия управления рисками должна включать следующие разделы:

- основные направления стратегии управления, мониторинга и контроля за рисками (параметрами «аппетита к риску»), включая принципы организации системы, построение карты рисков с выделением наиболее существенных их видов, выявление продуктов и направлений деятельности, в большей степени подверженных рискам, и т.д.;

- структура системы управления рисками, в том числе управленческая и организационная структура риск-менеджмента, разделение функций и полномочий, а также система распределения ответственности и контроля и т.д.;

- методическая и методологическая база системы управления рисками;
- информационно-техническое сопровождение и поддержка системы риск-менеджмента, в том числе информационно-программное обеспечение.

Важно отметить, что процесс реализации рискованной стратегии, включающий также совершенствование системы управления рисками, должен быть детализирован и содержать конкретные мероприятия с описанием конечных результатов.

Завершающим этапом стратегического управления рисками является формирование политики управления конкретными видами риска. В ней описывается и регламентируется процесс управления риском, даются определения специализированных терминов, декларируются цели политики. Также отображаются принципы управления банковским риском, права и

обязательства комитетов и подразделений коммерческого банка, основные методы идентификации и оценки риска, структура лимитов и распределение ответственности за их соблюдение.

В настоящее время в большинстве коммерческих банков управление рисками, не являясь систематическим, ориентировано в большей степени на соблюдение требований и нормативов ЦБ РФ и представляет собой оперативное реагирование менеджмента на возникающие как внешние, так и внутренние угрозы. Переход к стратегическому управлению рисками обеспечит банку значительное конкурентное преимущество за счет возможности гибкого управления банковскими рисками, адекватного современным условиям ведения бизнеса.

Использованные источники:

1. Амосова Н.А., Гаранина Е.Н. Превентивное управление рисками коммерческих банков как основа стабильности банковской системы России// Управление экономическими системами: электронный журнал. 2013. №10. Режим доступа: <http://uecs.ru>
2. Тысячникова Н.А., Юденков Ю.Н. Стратегическое планирование в коммерческих банках: концепция, организация, методология// КНОРУС. 2013
3. Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж. Дж. Управление риском в рыночной экономике. М.: Экономика. 2002
4. Ковалев А. Стратегия кредитного риск-менеджмента// Финансовый директор. 2007. №4
5. О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года: заявление Правительства Рос. Федерации № 1472п-П13 и Банка России № 01-001/1280 от 5 апр. 2011 г. [Электронный ресурс] Справочно-поисковая система «КонсультантПлюс»
6. Информационно-аналитический документ о современных рекомендациях международных финансовых институтов, устанавливающих стандарты финансовой деятельности, в области корпоративного управления и систем управления рисками и о полноте и степени реализации этих рекомендаций крупнейшими российскими кредитными организациями - участниками «Самооценки системы управления рисками и корпоративного управления в банке»// Москва. 2013. Режим доступа: http://cbr.ru/analytics/bank_system/ssurkub.pdf

*Гарина С.А., к.э.н.
доцент
Юкина А.Р.
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский
государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, С ЦЕЛЬЮ ДАЛЬНЕЙШЕГО УПРАВЛЕНИЯ ЕЮ

В России происходит формирование и развитие рынка недвижимости. Достаточно быстрыми темпами в стране развивается рынок коммерческой недвижимости, вследствие того, что коммерческая недвижимость, с одной стороны, выступает как капитал, и с другой стороны, имеются объективные условия для развития торговли, развлекательной системы.

Еще недавно Новосибирск испытывал нехватку высококлассных объектов коммерческой недвижимости. Теперь в городе активно возводят современные офисы и торговые центры. Развивать рынок в качественном отношении строителей подтолкнула усилившаяся экспансия национальных и межнациональных компаний. Лидируют по объемам строительства офисный и торгово-развлекательный сегменты. Но уже сейчас наиболее дальновидные владельцы таких объектов обращаются к профессиональным оценщикам недвижимости, понимая значимость своих объектов. Во-первых, владельцы хотят знать стоимость располагаемого ими капитала, во-вторых, они заинтересованы в дальнейшем развитии и управлении своей недвижимостью для получения большей прибыли от ее использования.

Существует множество факторов, влияющих на стоимость и инвестиционную привлекательность коммерческой недвижимости. На стоимость коммерческой недвижимости влияют следующие факторы: местоположение объекта, его характеристика, внутреннее состояние, транспортная доступность и др. Конечно, нужно учитывать и общую экономическую ситуацию в стране и в регионе, ведь если «на улице» кризис, то и бизнес-потенциал будет очень слабый, что, несомненно, повлияет и на рынок недвижимости. Даже высота потолков в объекте коммерческой недвижимости может внести ограничения в определенные сферы деятельности. Высокий трафик, в случае аренды помещений для торговли или сферы услуг, существенно повышает привлекательность объекта аренды, следовательно, порождает более высокий спрос на такие объекты. Для складских помещений во главу угла ставятся технические параметры объекта. К офисным помещениям потенциальные покупатели в последнее время предъявляют повышенные требования не только к качеству отделки

помещения, но и к наличию телефонных линий, высокоскоростного Интернета, парковки. Поэтому рассмотрим факторы для каждого вида коммерческой недвижимости отдельно.

Оценка коммерческой недвижимости, сложный трудоемкий процесс, зависящий от множества моментов, одним из которых является место расположения объекта. От удобства расположения объектов офисной коммерческой недвижимости напрямую зависит динамика развития бизнеса, а значит, и стоимость объекта. Каждый руководитель стремится подобрать для своей организации наиболее удачное место. Ни для кого не секрет, что чем ближе к центру города, чем более развитая инфраструктура, тем выше стоимость объекта. Однако последние тенденции рынка недвижимости доказывают обратное. Показатель «ближе к центру - дороже» теряет свою важность из-за новых офисных комплексов международного класса, построенных за чертой центра города. Теперь становится важным лишь доступность со стороны транспортной инфраструктуры. Одним из важных параметров при оценке объекта коммерческой недвижимости является и его общая площадь. Как известно, чем больше площадь объекта, тем меньше стоимость одного квадратного метра. Но для офисной недвижимости более важным фактором является качество внутренней отделки объекта. Чем лучше качество отделки объекта, тем выше стоимость одного квадратного метра. Немаловажным фактором при оценке офисной недвижимости является ее класс. По данным агентства недвижимости МДБрокер в Новосибирске установлено следующее соотношение офисной недвижимости по классу: класс А-55%, класс Б-15%, класс С-30%. Крупные бизнес-центры классов «А» и «В» заполнены практически на 100%, заполняемость класса «С» находится на уровне 80–90% [1]. Нельзя не сказать про архитектурно-конструктивное решение, для офисного здания большое значение имеет планировка, этажность, отдельный вход, парковка. Наличие телефона, интернета - самые популярные требования к объектам офисной недвижимости, по сравнению с другими видами коммерческой недвижимости.

В отличие от офисов и складов, торговая недвижимость показывает наибольший рост. Во-первых, доходность выше, во-вторых, этот сегмент относительно устойчив. Мало какие сегменты новосибирского рынка переживают такой же бум. Даже в самые худшие времена качественные торговые объекты сохраняют поток покупателей и доходность. По размеру торговых площадей Новосибирск (1 722 кв. м на 1 000 жителей) обгоняет не только Екатеринбург (1 189 кв. м), но и обе столицы (показатель Москвы — 794 кв. м, Санкт-Петербурга — 1 035 кв. м) [1]. Показатель «ближе к центру - дороже» является основным для определения стоимости торговой недвижимости. Удаленность от линии метро, остановок общественного транспорта не прибавляют стоимости торго-

развлекательным центрам. Окружение, в случае аренды помещений для торговли или сферы услуг, существенно повышает привлекательность объекта аренды, следовательно, порождает более высокий спрос на такие объекты. Речь идет не о «солидности» находящихся рядом организаций. Например: если рядом супермаркет, то поток народа явно больше. Планировка объекта имеет немаловажную роль. Сейчас повышенным спросом пользуется формат уличной розницы (street-retail)». Это, по сути, торгово-розничные помещения, расположенные на первых этажах зданий с отдельным входом с улицы и витринами [1]. По мнению аналитиков, вкладывать в торговые помещения подобного формата становится выгодно, они удобны и привлекательны проходящему мимо потоку. Нельзя забывать про массивированную рекламу - вот, что сильнее всего отличает торговую недвижимость от складской и офисной. Владельцы торговой недвижимости повышают популярность своих объектов путем активного воздействия на людей через средства массовой информации.

Единственный сегмент рынка, который меньше всего зависит от макроэкономической ситуации в стране, является складская недвижимость. Всего в Новосибирске представлено около 1,8 млн кв. м различной индустриальной недвижимости. Склады занимают 70% из всех помещений [1]. Пустующие складские площади на рынке все еще есть. Но, как правило, это означает, что арендаторам не подходит формат данного объекта, либо на него неоправданно завышена цена. Большинство факторов, влияющих на стоимость складской недвижимости, относятся к техническим параметрам. Конечно, основным и определяющим фактором, является площадь складского помещения. Чем больше площадь, тем больше грузов можно хранить. Немаловажен фактор наличия или отсутствия территории, степень ее обустроенности. Например, наличие разворотной площадки с твердым покрытием и большие ворота для въезда большегрузных или длинномерных автомобилей, большие ворота или высокие стены. Чаще всего грузы доставляют железнодорожным или автомобильным транспортом, поэтому близость железнодорожных рельсов и автомобильных трасс - большое преимущество для владельца склада. Нельзя упускать из виду наличие или отсутствие площадей ценного хранения, подсобных и вспомогательных помещений. Например, при оценке склада учитывается количество раздевалок или туалетов. Конструкция зданий, высота потолков, материалы, использованные при строительстве или проведенных ремонтах, определяют очень много при оценке складского помещения. Высота потолков говорит о вместительности здания, а материалы строительства о его безопасности и долговечности. Еще одним очень важным критерием является техническая оснащенность: различные системы: видеонаблюдения, вентиляции, сигнализации.

На конечную стоимость объекта коммерческой недвижимости влияет совокупность множества факторов, а не один отдельно взятый параметр. Насколько грамотно и адекватно будет проведена оценка объекта, зависит исключительно от компетентности, опыта и профессионализма оценщика.

Использованные источники:

1. Восстановился и пошел дальше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.expert.ru/siberia/2013/40/vosstanovilsya-i-poshel-dalshe/.
2. Коммерческая недвижимость: за что платит арендатор собственнику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.avestaomsk.ru/content/20770.html
3. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.aup.ru/books/m76/

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент*

Рахимова И.К.

студент бго курса

ФГБОУ «Башкирский Государственный Аграрный Университет»

Российская Федерация, г.Уфа

**РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО
УПРАВЛЕНИЯ**

Под электронными ресурсами понимают источники информации, пользование которыми возможно только при помощи компьютера или подключенного к нему периферийного устройства [1].

Актуальность темы исследования определяется отсутствием эффективной организационно - функциональной структуры использования информационных и коммуникационных технологий в управленческой деятельности органов местного самоуправления; отсутствием единого методологического подхода к организации деятельности с использованием информационных и коммуникационных технологий на фоне сложной многоуровневой организационной структуры управленческой деятельности органов местного самоуправления; неэффективным распределением финансовых ресурсов, что приводит к недостаточности финансирования на инновации в рамках многоплановых задач поведению управленческой деятельности органов местного самоуправления.

В современных условиях рыночных отношений и всеобщей информатизации общества в России сделаны значительные шаги в области создания, развития и использования информационных и коммуникационных технологий. Под информатизацией отрасли экономики или сферы общественной жизни (вида человеческой жизни), понимается их насыщение информационными технологиями [2].

Внедрение информационных и коммуникационных технологий и модернизация работы государственной и местных властей на базе принципов электронного управления является одним из условий выхода России в глобальную информационную компьютерную сеть и является мостом для международного сотрудничества [3].

Электронное управление означает не только оказание услуг в режиме «онлайн», но и является технологией, требует фундаментальных перемен в сфере организации и работы органов власти, предоставляет неограниченные возможности в общественных услугах, образовании, здравоохранении и т.п., способствует росту экономики, предотвращает электронное разделение общества и улучшает качество жизни. В электронное управление заложены огромные возможности совершенствования общественного управления, которое охватывает разнообразные стороны работ органов власти [4].

Движущей силой модернизации и объединения общества, государства, органов управления становятся новые формы использования информации и знаний. Взаимодействие между гражданином, политикой, экономикой и управлением приобретает новые формы контактов или услуг, появляется возможность объединения процессов предоставления услуг в единую сеть. Активизирующую роль при этом играют государственные программы [5].

Таким образом, проблема исследования определяется противоречием между возможностью использования информационных и коммуникационных технологий в управленческой деятельности органов местного самоуправления на современном научно-техническом уровне и их реальной практикой применения в существующей организационно-функциональной структуре органов управления на муниципальном уровне.

Использованные источники:

- 1 Бандурин, В.В. Информатизация и глобализация инновационной экономики [Текст] : монография / В.В. Бандурин – М., 2008.-263с
- 2 Д. Клумпп, д-р, директор научного фонда «Alcatel STL» Штутгарт, Германия «Становление электронного управления в Европейском пространстве»//Евроград 17/2010-10с.
- 3 ГОСТ 13377-75. Надежность, поддержание работоспособности мобильного (инвентарного) здания или сооружения- введен 1977-01-01.-М:Госстандарт Рос-сии:Изд-во стандартов, 2010-6с.
- 4 Кодекс лучшей практики в сфере муниципального управления. Фонд «Институт экономики города» // Библиотека журнала «Кодекс лучшей практики», М.: 2010
- 5 Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика / Изд-во СПбУЭФ, СПб.: 2009-447с.

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
кафедра Государственного и муниципального управления
Бахтигареева А.А.
студент IV курса
факультет заочного обучения
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ

В Республике Башкортостан, которая является одним из наиболее динамично развивающихся субъектов Российской Федерации, молодежи уделяется самое пристальное внимание. Государственная молодежная политика Башкортостана основана на законах: «О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан»[1], «О государственной поддержке деятельности детских, подростковых, молодежных клубов и центров»[2], «О государственной поддержке молодых семей в Республике Башкортостан» [3] и на других нормативно-правовых актах. Качественно новым этапом развития молодежного движения в Республике Башкортостан является реализация Концепции развития духовно-нравственной культуры и гражданской активности детей, подростков и молодежи «Молодежь-стратегический ресурс Республики Башкортостан».

Всестороннее научное исследование проблем современной молодежи Республики Башкортостан, выявление факторов, на них влияющих, позволяет определить оптимальные пути развития данной социально демографической группы, сформировать систему практических предложений и рекомендаций для формирования эффективной молодежной политики.

Рекомендации по оптимизации социально-политических процессов в молодежной среде Республике Башкортостан.

В условиях определенного общественно-политического вакуума, в котором пребывает современная молодежь столицы республики, для государственных структур складывается достаточно благоприятные условия для активного применения целого комплекса мер как профилактического, так и пропагандистского характера.

Требуется реальная поддержка молодежи в создании адекватных организационных форм, в первую очередь, на государственном уровне. Нужна целостная программа мер по преодолению организационной пассивности молодежи.

Противоречивость сложившейся ситуации особенно заметна на фоне достаточно оптимистичных прогнозов по поводу возможности влияния молодежи на политические процессы в республике и стране.

Молодежь необходимо информировать о целях и задачах государственной молодежной политики, деятельности молодежных организаций, в целом; возродить отмершую в постсоветскую эпоху традицию «политинформации».

Необходимо проводить активную идеологическую, пропагандистскую работу по профилактике молодежного экстремизма, повышенного уровня политической сознательности и активности молодежи, координации деятельности молодежных организаций.

В этом отношении большого внимания требуют возрастные группы молодежи 18-23 лет. Именно они продемонстрировали большую уверенность в том, что молодежь может выступить реальной общественно-политической силой.

Тот потенциал, которым обладает эта группа молодежи, не должна использоваться представителями националистических, экстремистских, крайних радикальных течений и партий, асоциальных группировок.

При работе с подростками и молодежью необходимо использовать новые эффективные механизмы. Например, организация систематической работы с молодежью по месту жительства. Здесь большую роль могут сыграть кружки по интересам, спортивные секции и др. созданные при ЖЭУ, районные городских библиотеках и др.

Целесообразно создание в Республике Башкортостан специального совета экспертов по молодежной политике с привлечением как республиканских, так и российских специалистов, работающих в данном направлении.

Использованные источники:

1. Закон Республики Башкортостан «О государственной молодежной политике в Республике Башкортостан».
2. Закон Республики Башкортостан «О государственной поддержке деятельности детских, подростковых, молодежных клубов и центров».
3. Закон Республики Башкортостан «О государственной поддержке молодых семей в Республике Башкортостан».

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
кафедра Государственного и муниципального управления
Мухаметьянов С.Р.
студент IV курса
факультет заочного обучения
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ

Все методы государственного регулирования в жилищно-коммунальной сфере направлены на повышение устойчивости функционирования, увеличение масштабов и темпов проведения капитального ремонта, на модернизацию инженерной инфраструктуры, на ликвидацию аварийного жилья. Важнейшим показателем этого процесса является снижение количества коммунальных аварий. За этой динамикой стоят инвестиции в капитальный ремонт домов и модернизацию инженерной инфраструктуры ЖКХ, усилия по переселению граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда. Показательно, что в тех регионах, где реформа ЖКХ идет эффективно аварийные и чрезвычайные ситуации вообще отсутствуют.

Таким образом, в современных условиях сформирована организационная структура государственного управления развитием отрасли. Установлены полномочия участников процесса регулирования рынка жилищно-коммунальных услуг. Функционирует необходимая рыночная инфраструктура и институты, определяющие развитие ЖКХ: институт саморегулирования, Фонд содействия реформированию ЖКХ, Фонд развития жилищного строительства, Агентство ипотечного страхования, Министерство Регионального развития РФ, Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунальному хозяйству, Комитет Ставропольского края по жилищно-коммунальному хозяйству.

Обобщая вышеизложенное следует отметить, что целью государственной жилищно-коммунальной политики в условиях современного развития экономики является обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, соответствия его комфортности потребностям населения.

Задачами развития отрасли являются:

- ликвидация в среднесрочной перспективе аварийного и ветхого жилья;

- содействие самоорганизации населения на жилищном рынке, организации эффективного управления многоквартирными домами;
- модернизации сферы ЖКХ, приведение жилищного фонда к состоянию, отвечающему условиям энергоэффективности;
- обеспечение социальной защиты отдельных групп граждан (пожилых людей, инвалидов, многодетных семей и т.д.) в части оплаты коммунальных услуг;
- совершенствование тарифной политики;
- завершение процесса финансового оздоровления предприятий ЖКХ;
- привлечение бизнеса (включая зарубежных инспекторов) к управлению и инвестированию в жилищно-коммунальную инфраструктуру, развитие частно-государственного партнерства в сфере представления коммунальных услуг[1].

Сегодня уже сделаны наиболее важные и нужные шаги в сфере развития ЖКХ: государством заложены основы для эффективного развития отрасли как в части нормативно-правового обеспечения, создания организационной структуры управления реформы, так и финансового обеспечения.

Считаем, что в совершенствовании государственного регулирования ЖКХ должны быть реализованные следующие предложения:

Большое количество законов и подзаконных актов создаёт ситуацию, когда один закон начинает противоречить другому и в конечном итоге не работает ни один. Необходимо устранить существующие противоречия и неопределенности.

Создать региональные фонды для капремонта, где сконцентрировать средства бюджетов всех уровней, инвесторов и физических лиц. Законодательно закрепить механизмы их работы. Установить контрольные целевые параметры по капитальному ремонту зданий и сетей и создать эффективную систему контроля на федеральном уровне. В части оценки эффективности расходования средств необходимо создать мотивацию к сокращению расходов потребления энергоресурсов, повышению качества коммунальных услуг. Так же необходимо разработать предложения по стимулированию разработки и внедрения специальных технологий энерго- и ресурсосбережения.

В конкурентной политике в сфере жилищно-коммунального хозяйства можно предложить следующие: ликвидация/реорганизации ГУП (МУП) в ЖКХ; формирование системы тарифообразования; создание условий для привлечения к управлению государственно (муниципальной) собственностью частных организаций, в том числе с использованием механизмов применение концессионных соглашений и государственно-частного партнерства; обеспечение информационной прозрачности деятельности организаций коммунального комплекса.

Необходимо внедрить системно-стратегический подход к управлению коммунальным комплексом. В частности необходимо продолжить совершенствование системы управления в отрасли в части организации системы учета, планирования и контроля. В системе учета необходимо: - на федеральном уровне создать автоматизированную систему сбора в стандартизированном формате информации о состоянии отрасли по всем видам деятельности ЖКХ и всем участникам процесса управления; - на муниципальном уровне создать единую информационную базу, включающую расчеты за ЖКХ, информацию пенсионного фонда, службы социальной защиты, БТИ; - повысить дисциплину по предоставлению информации в центр.

Использованные источники:

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ 2013 г. <http://government.ru/govworks/1/>

Гебель Л.В.

инженер-исследователь

Институт социально-экономического развития РАН

Россия, г. Вологда

**СОЗДАНИЕ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА:
ОПЫТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аннотация: В статье представлены предпосылки создания туристского кластера Вологодской области, а также действия региональных органов власти и управления, направленные на его формирование.

Ключевые слова: туристский кластер, кластер, туризм

Развитие сферы туризма является одной из перспективных направлений развития экономики Российской Федерации и в настоящее время находится в стадии становления. Имеющиеся туристические ресурсы используются не полностью, однако динамика туррынка России свидетельствует о тенденциях к росту числа туристов.

По прогнозам ВТО, Россия относится к числу государств, в которых в начале XXI века прогнозируются наивысшие темпы развития туризма при государственной поддержке данной отрасли. Согласно этим прогнозам, к 2020 году Россия войдет в первую десятку стран как по приему туристов, так и по выезду туристов за пределы государства.

Экспертами ВТО прогнозируется бурное развитие туризма: по их мнению, ежегодно объем туристов в целом в мире будет увеличиваться, достигнув к 2020 г. 1,6 млрд. международных туристских посещений [1].

Одним из приоритетных направлений политики модернизации экономики в последние годы становится реализация кластерного подхода в регионах РФ. Развитие регионального туризма посредством кластеризации является принципиально новым подходом к управлению этим сектором.

В ряде регионов РФ вектор развития туристической индустрии определен через использование кластерного подхода. В целях развития туризма распоряжением Правительства РФ от 27.12.2012 г. № 2567-р утверждена государственная программа РФ «Развитие культуры и туризма» на 2013 – 2020 годы. В качестве инструмента реализации также принята федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)». Программа предполагает поддержку региональных туристических кластеров.

Губернатором Вологодской области О.А. Кувшинниковым было принято решение о создании в регионе туристического кластера. Кроме того, было подписано соглашение между Федеральным агентством по туризму и Правительством области о реализации мероприятий целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)».

В августе 2008 года постановлением Правительства области была принята «Стратегия развития сферы туризма Вологодской области до 2020 года». Позднее были приняты следующие долгосрочные целевые программы в сфере поддержки и развития туризма: «Развитие внутреннего и въездного туризма в Вологодской области» на 2013 – 2018 годы», «Сохранение и развитие народных художественных промыслов Вологодской области на 2012 – 2014 годы», «Великий Устюг – Родина деда мороза» на 2011 – 2014 годы. В октябре 2013 г. две из вышеперечисленных программ были отменены, в связи с утверждением государственной программы «Развитие туристического кластера Вологодской области на 2014-2018 годы». Однако в программе отсутствуют конкретные положения по созданию и развитию кластера.

Основу для развития туризма в регионе составляет историко-культурное и природное наследие: на территории области на сегодняшний день насчитывается 777 памятников истории и культуры, из них 218 объектов федерального значения.

В 2011 г. в Вологодской области функционировало 141 предприятие в сфере туристического бизнеса, в которых работало 598 сотрудника. По данным органов государственной статистики за 2011 год предприятиями Вологодской области получено более 680 млн. руб. от реализации туристического продукта, оказания туристических услуг [2]. Вместе с тем, по мнению научно-проектного института пространственного планирования, потенциальная туристическая емкость территории Вологодской области составляет более 3,5 млн. посетителей [3].

В 2011 году более 100 тыс. экскурсантов – граждан РФ были обслужены туристическими фирмами Вологодской области. На территории области разработаны и реализуются более 150 туристических маршрутов и программ. Наибольшее количество туристов было принято организациями

Кирилловского района, г. Вологды и г. Череповца. Кроме того, в этом же году услугами организаций сферы туризма воспользовались 87,695 тыс. иностранных граждан, в том числе из США, Великобритании, Финляндии и других стран [2].

С 2007 года в регионе действует БУ ВО «Областной центр маркетинга и продвижения туристских программ Вологодской области» (Центр), который осуществляет рекламную и маркетинговую деятельность, оказывает информационно-справочные, туристские и деловые услуги приезжающим туристам. Ввиду специфики отрасли, потенциальной якорной компанией может выступить данный Центр. В настоящее время целью деятельности организации является развитие туристской привлекательности Вологодской области, организация работы с предприятиями индустрии гостеприимства, оказание содействия в развитии малого и среднего бизнеса в сфере туризма. Выполняя данные функции, Центр мог бы стать той организацией, которая будет определять основные направления развития туристского кластера, принимать участие в разработке программ и концепций развития туризма.

Инфраструктура туризма Вологодской области представлена коллективными средствами размещения, организациями торговли и общественного питания, культуры и искусства, транспортной сетью. По данным органов государственной статистики в 2011 г. в Вологодской области действовало 123 предприятия коллективных средств размещения, в том числе 92 гостиницы и 31 специализированная организация отдыха, с номерным фондом 3923 единиц. Однако коэффициент использования наличных мест в коллективных средствах размещения остается низким – 0,25 [2]. В период с 2005 г. по 2011 г. возросло число организаций общественного питания в 2,3 раза до 528 единиц. Количество организаций розничной торговли также увеличилось в 1,5 раза до 2668 единиц [2].

В Вологодской области ведется активная работа по развитию туризма, в том числе через формирование взаимосвязей между организациями. Ежегодно в г. Вологде проводится межрегиональная выставка туристского сервиса и технологий гостеприимства, участие в которое принимают более 200 туристских фирм Вологодской области и регионов России. В программу мероприятия входит выставка товаров и услуг, научно-практические семинары, круглые столы, конкурсы, презентации, а также рекламно-информационные туры. Кроме того, в регионе ежегодно проходят событийные мероприятия межрегионального и международного масштаба, которые являются площадкой деятельности туристских организаций.

Научно-исследовательская поддержка формирования регионального туристского кластера будет основываться на деятельности высших учебных заведений, готовящих специалистов туристского профиля, а также ИСЭРТ РАН, осуществляющего исследования в сфере туризма.

В 2013 г. году в целях развития кластеров на территории Вологодской области создан Центр кластерного развития. В планах Центра поддержка создания кластера туризма.

Город Вологда является центром реализации масштабного проекта по созданию туристско-рекреационного кластера «Насон-город» в рамках соглашения с Федеральным агентством по туризму. В 2013 г. на реализацию проекта выделено 10 млн. рублей, еще 70 млн. руб. будет получено в 2014 г. Кроме проекта «Насон-город» Вологодская область намерена добиться включения в программу финансирования еще нескольких туристических проектов [4]. В Вологодской области также разработана концепция создания туристского кластера «Ворота Севера», которая включает в себя развитие пяти проектов.

Таким образом, можно заключить, что в Вологодской области существуют предпосылки к формированию туристского кластера региона, в сторону его создания уже были предприняты некоторые шаги. При соответствующей политике органов власти и управления, туристский кластер может стать одним из ведущих в области.

Использованные источники:

1. Буйленко, В.Ф. Туризм : учебник / В.Ф. Буйленко. – М. : Феникс, 2008. – 416 с.
2. Туризм в Вологодской области : стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2012. – 114 с.
3. «Схема территориального планирования Вологодской области. Положения о территориальном планировании» - СПб : Научно-проектный институт пространственного планирования «ЭНКО», 2009 г.
4. Вологодская область получит 80 млн рублей на развитие туризма [Электронный ресурс] // Эксперт. Северо-запад. – 26 июля 2013 г. – Режим доступа: <http://www.expertnw.ru/news/2013-07-26/vologodskaya-oblast-poluchit-80-mln-rublej-na-razvitiey-turizma>

*Германова В.С., к. э. н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский финансовый учет»
ФГБОУ ВПО Ставропольский государственный
аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая отчетность является конечным выражением процесса учета хозяйственных операций предприятия, в которой представлены данные, отражающие имущественное положение организации, состояние ее финансов, результаты ее деятельности.

Как экономическое понятие слово «отчетность» существует уже почти 600 лет. В литературе можно встретить различные сведения о времени появления этого термина, относящиеся к концу 14 – началу 15 веков. Слово «отчетность» было впервые применено к финансовым отчетам в 1427 году, независимо от того, были эти отчеты на самом деле балансы в современном понимании этого термина или нет. В настоящее время данный термин широко известен специалистам в области учета, анализа, планирования. В виду этого применяются различные виды балансов: бухгалтерский, баланс доходов и расходов предприятия, трудовых ресурсов, платежный баланс и так далее. Общая идея применения балансового метода состоит в выравнивании суммарного значения показателей, записанных в левой и правой сторонах уравнения.

При помощи отчетности планируются образование и распределение отдельных видов материалов, продукции, денежных средств и трудовых ресурсов. Балансы как основные формы отчетности используются для проведения факторного анализа при изучении жестко детерминированных зависимостей. По данным баланса можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, характеризующих финансовое положение организации.

В финансовую (бухгалтерскую) отчетность должны включаться данные, необходимые для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Причем при формировании бухгалтерской отчетности организации должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в ней, то есть, исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей отчетности перед другими. Если посредством отбора или формы представления информация влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения predetermined результатов или последствий, такая информация не является нейтральной. Показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах и расходах и хозяйственных операциях, а также составляющих капитала должны приводиться в бухгалтерской отчетности, обособленно в случаях их существенности и если без знания о них заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности. Показатель считается существенным, если его нераскрытие может повлиять на экономические решения заинтересованных пользователей, принимаемые на основе отчетной информации. При этом существенной признается сумма, отношение которой к общему итогу соответствующих данных за отчетный год составляет не

менее пяти процентов, а решение организацией вопроса, является ли данный показатель существенным, зависит от оценки показателя, его характера, конкретных обстоятельств возникновения. В бухгалтерской (финансовой) отчетности организации должна быть обеспечена сопоставимость отчетных данных с показателями за предшествующий год или соответствующие периоды предшествующих отчетных периодов. Однако, если данные за период, предшествовавший отчетному, несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

С технологической точки зрения функционирование системы учета в организации представляет собой процесс непрерывного агрегирования данных, в процессе которого важно найти оптимум. Поскольку малая степень агрегирования приводит к бессистемности и неуправляемости огромными объемами циркулирующих в системе сведений. Напротив, слишком большая агрегированность данных, в том числе и отчетных, может привести к резкому сокращению их информативности и аналитичности. В полной мере этот тезис относится и к финансовой отчетности. Уровень агрегированности данных определяет степень аналитичности баланса. Причем связь здесь обратно пропорциональная: чем выше уровень агрегированности, тем менее аналитичен баланс. Поэтому извлечен вопрос о целесообразности и необходимой степени сложности баланса, необходимости расширения состава статей, введении дополнительных группировок и как следствие, исключительный динамизм структуры баланса. Данные баланса необходимы для анализа производственно-финансовой деятельности, с помощью которого выявляют причины отклонений от заданных параметров, вскрывают неиспользованные резервы производства. Из этого следует, что на основе данных баланса заинтересованные пользователи имеют возможность изучать наличие, размещение и использование ресурсов предприятия, платежеспособность и финансовую устойчивость организации и удовлетворять, таким образом, свои информационные потребности.

При этом отметим и то, что бухгалтерская (финансовая) отчетность строится на основе данных оперативного, бухгалтерского финансового и бухгалтерского управленческого учета и рассматривает финансово-хозяйственную деятельность предприятия в целом. В условиях рыночных отношений она становится практически единственным достоверным источником финансовой информации.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность призвана давать достоверное и полное представление об изменениях в финансовом положении организации различным группам ее пользователей, она является информационной базой экономического анализа всей деятельности предприятия. Результаты анализа

служат основанием для принятия оптимальных управленческих решений, позволяют выработать тактику и стратегию финансового развития предприятия [1].

Понятия «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» различаются исходя из различных концепций их составления.

Концептуальной основой бухгалтерской отчетности организаций, ведущих свою деятельность в условиях рынка, является формирование отчетных показателей для внешних пользователей при незначительных масштабах деятельности и социальной значимости экономического субъекта, а также относительной простоте управления юридического лица (в производственных кооперативах, хозяйственных товариществах, некоммерческих организациях, унитарных предприятиях, а также в некоторых обществах с ограниченной ответственностью и закрытых акционерных обществах с незначительными численностью занятых, валютой баланса, выручкой от продаж, когда функции исполнительного органа возложены на собственника).

В организациях, отчитывающихся в формате бухгалтерской отчетности, приоритетное значение имеет раскрытие как минимум той информации, которая связана с реализацией закрепленных законодателем прав соответствующих заинтересованных лиц в делах предприятия, которые прямо сформулированы в законодательных актах (в законодательстве о банкротстве, о бухгалтерском учете, об управлении в организациях (акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью, некоммерческих организациях), налоговом законодательстве).

Иначе обстоит дело с финансовой отчетностью. В частности она рассматривается, во-первых, отчитывающаяся в формате финансовой отчетности организация должна соответствовать критериям большой социальной значимости: иметь большое число участников в коллективной собственности и сложную структуру собственного капитала, большое число кредиторов или значительные размеры привлеченного капитала инвесторов, значительные масштабы деятельности и т.п.

Во-вторых, в публичной корпоративной организации исполнительный орган обладает достаточно большими полномочиями в своей деятельности, независим в принятии текущих операционных решений от позиции коллективного собственника по частным вопросам. Единственным возможным способом осуществления финансового контроля со стороны собственника представляется годовая финансовая отчетность. Последняя является доступным источником достоверной информации при принятии решений о переназначении или смещении высших менеджеров, показывает результативность деятельности руководства и степень его ответственности заверенные ему ресурсы (экономические и финансовые), позволяет принимать заинтересованным лицам экономические решения, связанные с

куплей-продажей акций, облигаций, оперированием с недвижимостью, определять эффективность привлечения и вложения капитала, размеры экономических выгод, получаемых основными группами заинтересованных лиц (в частности, размеры дивидендов, реинвестируемой прибыли, образования резервов) и т.д. [2].

Финансовая отчетность основывается на концепции сохранения и наращивания (номинального и реального) рискованного (венчурного) финансового капитала с точки зрения транснациональных экономических позиций, она удовлетворяет информационные запросы наиболее широкого круга лиц, т. е. является общей информацией, на которую вынуждены полагаться пользователи как на главный источник внешней информации. Итак, целью составления финансовой отчетности и представления ее пользователям является раскрытие полезной информации о:

- финансовом положении, финансовых ресурсах организации, объемах и формах привлечения в ее оборот собственного и заемного капитала;

- финансовом результате деятельности организации за отчетный период, размерах и формах экономических выгод, полученных основными группами поставщиков финансовых ресурсов организации, добавленной стоимости;

- изменении финансового положения организации, изменении источников финансирования и направлениях их использования в организации, движении фондовых потоков организации за отчетный период.

Такой подход к раскрытию информации в финансовой отчетности соответствует требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Однако эти же стандарты предусматривают раскрытие информации для пользователей, заинтересованных в получении системных сведений о поддержании и росте физического, операционного капитала организации (данные в возможностях генерирования (обеспечения притока) денежных средств от располагаемых организацией доходобразующих активов, о процессе возмещения стоимости потребленных экономических ресурсов и установлении величины доходов, обеспечивающих прирост собственного капитала от деловой активности организации, о производительности и эффективности факторов производства и т.д.).

Поскольку существует различие в содержании понятий «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» организации, порядок формирования соответствующей информации в отчетности организаций должен быть различным. По своей экономической сущности бухгалтерская отчетность традиционно основывается на концепции соответствия требованиям национального финансового законодательства, а финансовая отчетность - на концепции рискованного (венчурного) финансового капитала.

Важно иметь в виду, что системные данные бухгалтерского учета являются основой составления отчетности организации по любой из

существующих концепций. Однако в силу специфики обобщения показателей для тех или иных целей необходимо к системным данным обобщения на счетах бухгалтерского учета дополнительно приводить внесистемные показатели бухгалтерского и небухгалтерского характера.

Сущность финансовой отчетности организации состоит в таком способе обобщения системных данных, формируемых в бухгалтерском учете, который позволяет представить полезную информацию финансового характера основным группам заинтересованных лиц.

Финансовая информация является полезной для пользователей, если:

1) в соответствии со своим информационно - правовым статусом каждый участник юридического лица получает возможность осуществлять контроль за добросовестностью и разумностью действий исполнительного органа (менеджмента) в интересах юридического лица (ст.53 ГК РФ);

2) система данных финансовой отчетности позволяет осуществлять финансовый контроль за финансовым и имущественным положением, финансовыми результатами и изменениями финансового положения основных групп лиц, интересы которых соединены в юридическом лице (ст.13 Федерального закона «О бухгалтерском учете»);

3) данные финансовой отчетности являются фактологической базой при выработке обоснованных деловых решений на будущее (планирование, бюджетирование, прогнозирование (ст.3 Федерального закона «Об аудиторской деятельности»)).

Несмотря на высокую степень близости бухгалтерской и финансовой отчетности между ними существует принципиальное различия.

В частности в бухгалтерской отчетности организация рассматривается как единый имущественный комплекс, как единство интересов лиц, принимающих участие в делах организации.

В финансовой отчетности в категориях бухгалтерского учета (активы, обязательства, капитал, доходы, расходы, прибыль, поступления, платежи и др.) представлены корпоративные интересы лиц, объединяющих свое имущество, права и другие значимые с точки зрения экономической деятельности составляющие для достижения интересов отдельных участников. Основное назначение финансовой отчетности организации состоит в предъявлении пользователям счетно установленных данных, показывающих, как осуществлялись финансовые взаимоотношения сторон, насколько совершаемые хозяйственные операции соответствуют ожиданиям экономических выгод, на которые рассчитывали указанные выше группы лиц.

Показатели финансовой отчетности по своему характеру и составу отличны от данных бухгалтерской отчетности: в составе финансовой отчетности находят отражение кроме данных, системно формируемых на счетах бухгалтерского учета, также внесистемные данные, например

сведения о числе акционеров, сроках заимствований, уровне купонных ставок, частоте выплаты премий, индексах цен и т.п. Данные финансовой отчетности обладают свойством сопоставимости не только с аналогичным периодом за предыдущий год, но и за более длительный период (перманентность балансов). Данное свойство позволяет сравнить деятельность различных организаций. Наконец, взаимосвязь должна быть обеспечена между отдельными показателями основных отчетных форм.

При этом базовую основу форм финансовой отчетности образует система четырех внутренне взаимосвязанных балансовых обобщений. Таким образом, основное предназначение формирования финансовой отчетности состоит в том, чтобы максимально прямо охарактеризовать имущественное и финансовое положение каждой группы заинтересованных лиц в делах организации. Собственный капитал - это признанная организацией доходобразующая база собственника, участников, учредителей; обязательства - это признаваемая организацией доходобразующая база третьих лиц организации, представленных партнерами, государством (через уполномоченные органы), персоналом. Внешние обязательства также рассматриваются как будущие суммы к погашению, исполнению обязательств. Имущественная масса организации представлена всей суммой средств, вовлеченных в экономический оборот организации и контролируемых ею, а не только обособленным имуществом, отражаемым в бухгалтерском балансе [4].

Бухгалтерская отчетность предприятия представляет интерес для широкого круга пользователей, которых можно классифицировать в зависимости от степени заинтересованности и целей анализа отчетности. Рассмотрим данную классификацию с помощью рисунка 1. Анализ бухгалтерской отчетности нужен администрации для обоснования управленческих решений.

Внутренние пользователи оценивают достигнутые финансовые и производственные результаты, вырабатывают тактические и стратегические цели функционирования организации, прогнозируют ее деятельность на будущее. Собственникам организации информация необходима для оценки финансовых перспектив организации в будущем и возможности получения доходов в виде дивидендов.

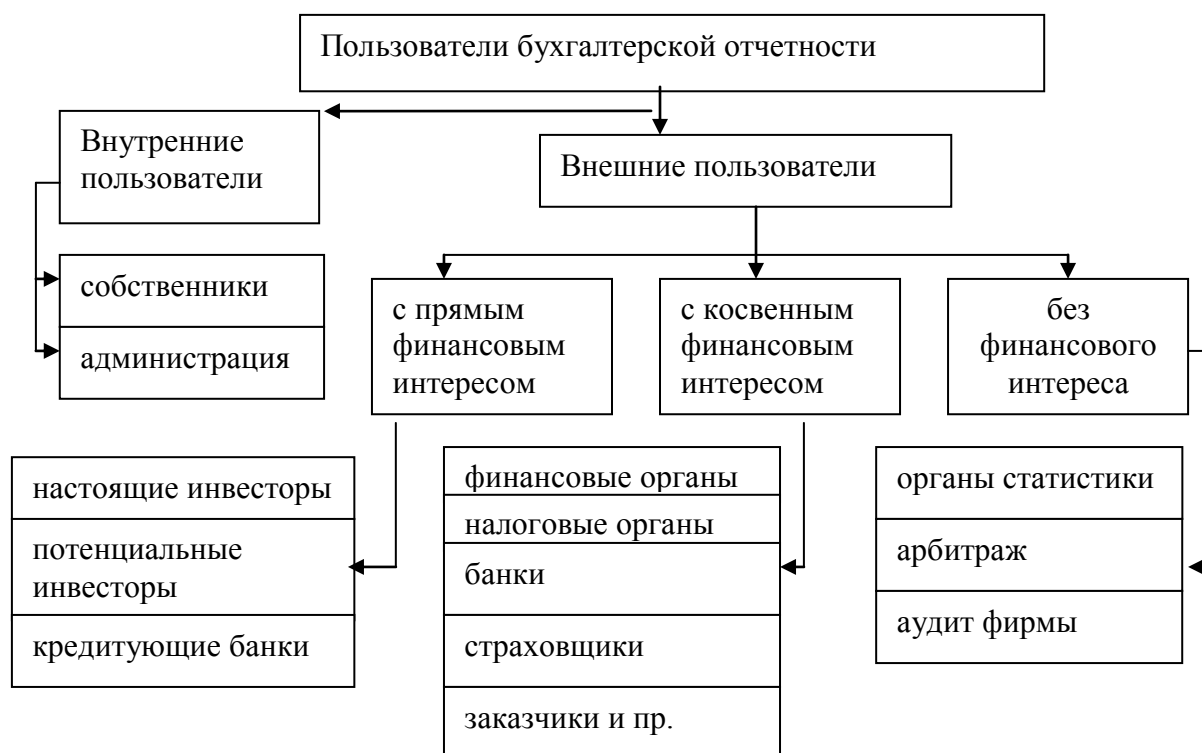


Рисунок 1 - Классификация пользователей отчетности

Для пользователей с прямым финансовым интересом предметом анализа отчетности является финансовое положение предприятия, финансовые результаты его работы, ликвидность баланса. Пользователям с косвенным финансовым интересом отчетность позволяет контролировать поступление средств в бюджеты, корректировать финансовую политику через систему налогообложения, оценивать возможность заключения договоров и перспективы функционирования предприятия. Пользователи без финансового интереса проверяют правомерность и законность совершаемых операций или пользуются ею для получения статистической информации для экономического анализа на макроуровне.

Анализ финансовой отчетности дает возможность любому пользователю рассмотреть и оценить информацию, заложенную в ней, чтобы сделать вывод о прошлом состоянии предприятия и на этом основании предвидеть его жизнеспособность в будущем. В результате анализа определяются важнейшие показатели эффективности коммерческих предприятий, которые свидетельствуют либо об успехе деятельности, либо об угрозе банкротства. В бухгалтерской (финансовой) отчетности содержится большинство показателей, характеризующих количественную сторону финансовых процессов хозяйствующих субъектов. Это позволяет эффективно управлять капиталом организации, ее активами и обязательствами, доходами и расходами, финансовыми результатами. Существуют расхождения между внутренними управленческими данными и

внешними, т. е. между тем, что раскрывается в отчетности предприятия, и тем, что руководители предприятия считают важным для управления. В основном это касается качества управления и удовлетворенности клиентов.

Структура внутренней и внешней информации и порядок ее представления заинтересованным сторонам рассмотрена на рисунке 2.

Внешняя информация представлена обзором рынка, анализом конкурентной среды и нормативно-правовой базы на уровне региона. Обзор рынка является обязательным элементом прозрачной корпоративной отчетности. Обзор составляют менеджеры, в нем отражается ситуация в отрасли, тенденции на рынке, условия конкуренции. Инвесторы сопоставляют информацию, которой сами располагают, с той, которая представлена в отчетности, и делают определенные выводы о том, как руководство корпорации оценивает конкуренцию.

Внутренняя информация, отражаемая в отчетности, включает стратегию предприятия по созданию акционерной стоимости, организационную структуру, методы контроля за деятельностью руководства. Представляемая внутренняя информация отражает взаимосвязь между стратегией предприятия и финансовой эффективностью, рисками и доходом, содержит сведения о способности предприятия генерировать денежные средства.

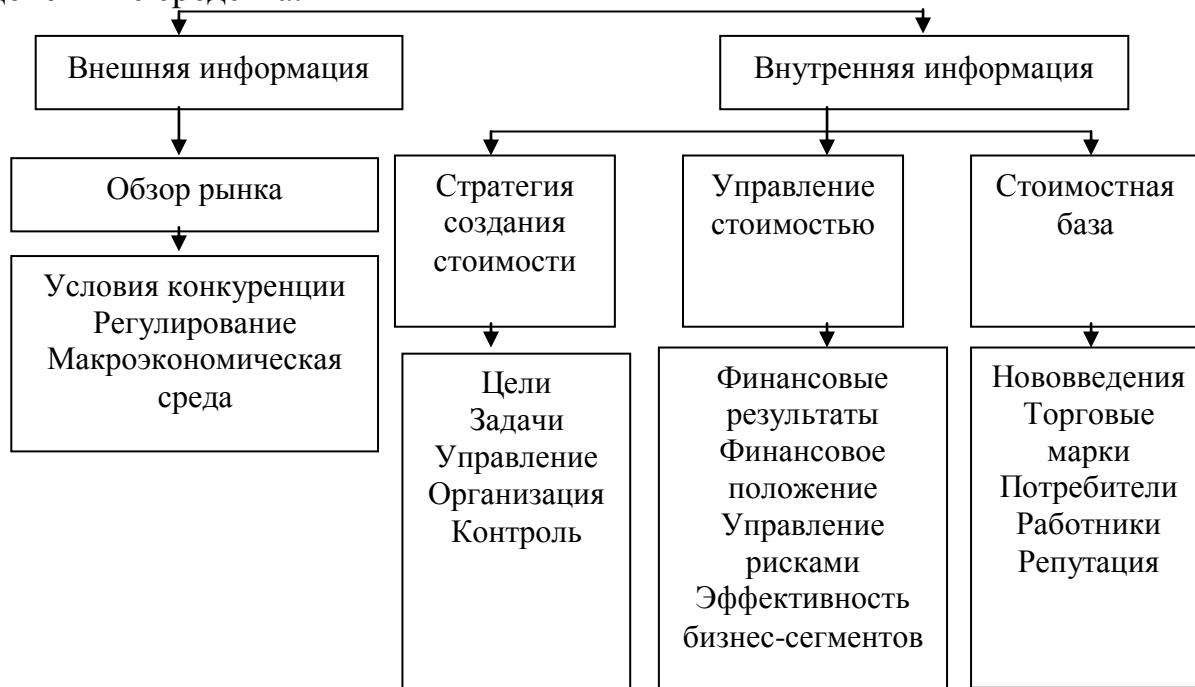


Рисунок 2 - Модель прозрачной отчетности

Важными становятся такие показатели, как доходность капитала с учетом риска, показатели деятельности по сегментам бизнеса и другие [2].

Некоторые предприятия представляют детальную информацию о персонале, условиях работы, управлении знаниями, используя такие показатели, как текучесть кадров, компетентность персонала, удовлетворенность служащих своей работой, причем эта информация приводится за несколько лет в динамике. Таким образом, основным мотивом для развития отчетности должна быть возможность улучшения взаимоотношений с заинтересованными сторонами.

Классификация пользователей финансовой (бухгалтерской) отчетности может быть выполнена различными способами, однако чаще всего выделяют три группы пользователей. К первой группе относят так называемых внешних пользователей, заинтересованных в результатах деятельности предприятия. Интересы представителей этой группы, удовлетворяемые с помощью отчетности, связаны с желанием иметь достоверную и документально подтвержденную информацию о финансовых результатах и финансовом состоянии данного предприятия.



Рисунок 3 - Концептуальные основы учета

Отчетность представляет интерес для этой группы лиц, прежде всего как завершающий элемент учетно-аналитического процесса, увязывающий в единое целое все многообразие операций, имевших место в отчетном периоде, и подводящий очередной итог их деятельности. Данные

бухгалтерской отчетности представляют для них интерес, прежде всего с позиции принятия решений в области инвестиционной политики [3].

Цели отчетности определяются потребностями пользователей. Поэтому она должна содержать информацию о результатах финансово-хозяйственной деятельности, а также о текущем финансовом положении и происшедших в нем изменениях за отчетный период. Постулаты учета представляют собой декларирование в наиболее общем виде условий, в которых функционирует система бухгалтерского учета в организациях и очевидность которых не может быть подвергнута сомнению.

Таким образом, даже краткий обзор состояния дел в построении теоретических концепций учета, показывает, что отчетность, представляя собой, результат работы в очередном отчетном периоде, с позиции теории является, по сути, основным элементом системы учета, в значительной степени определяющим не только процедурные аспекты этой системы, но и, гораздо более важно, ее концептуальные основы.

Использованные источники:

1. Оценка эффективности налогообложения и методы ее определения / Германова Ю.И., Германова В.С. // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2009. № 6. С. 73-77.
2. Сравнение качественных характеристик отчетной информации в международной и российской практике учета / Шилова Н.А., Германова В.С., Мариненко А.А. // Вестник АПК Ставрополя. 2011. № 2. С. 94-97.
3. Учетная политика в целях налогообложения: методический аспект / Германова В.С. // Современные технологии управления. 2012. № 24 (24). С. 1-9.
4. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития Аносова С.В., Беклемешев В.П., Бочарова Е.В., Германова В.С., Гецеу С.Н., Кириллова С.В., Корсунский Б.Л., Кочетова О.В., Кузьмина Т.С., Михайлина В.В., Морозова О.А., Павленко И.М., Плотников Г.В., Похвалов А.С., Путренко Е.Л., Рассказова Н.В., Рыбасова М.В., Симоненко Л.Г., Ситкова М.П., Скиба А.Н. и др. Воронеж, 2008. Том 16.

*Гибатова О.В.
преподаватель специальных дисциплин
Государственное бюджетное образовательное
учреждение среднего профессионального
Братский политехнический колледж
Россия, г. Братск*

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ НА УРОКАХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН

Одним из основных видов деятельности преподавателя является разработка профессионально-ориентированной технологии обучения.

Под профессионально-ориентированной технологией обучения понимается формирование у учащихся значимых для их будущей профессиональной деятельности качеств личности, а также знаний, умений и навыков, обеспечивающих выполнение обязанностей по избранной специальности.

При этом обучающая среда должна быть наполнена профессионально - ориентированным содержанием, отвечающим требованиям ФГОС и квалификационным требованиям к подготовке специалиста соответствующего профиля. Процесс профессионально – ориентированной технологии выражается в осуществлении последовательных действий: определение поставленных целей обучения; обоснование содержания обучения (теория и практика) в контексте будущей профессиональной деятельности специалиста; выбор содержания учебного материала; разработка материала обучения с использованием в нем профессионального опыта (познавательные и практические задачи); определение форм, методов и средств индивидуальной, групповой и коллективной учебной деятельности; обоснование и анализ проблемных ситуаций; контроль качества усвоения программы обучения.

Рассмотрим отдельные этапы профессионально – ориентированной технологии на уроках специальных учебных дисциплин, таких как « Основы бухгалтерского учета», « Налоги и налогообложение», «Финансы, денежное обращение и кредит». Науки эти точные, сложные, построены на четких формулах, требованиях законодательства и расчетах. Профессиональная ориентация, прежде всего, осуществляется с постановки цели обучения: научить составлять бухгалтерский баланс, заполнять налоговую декларацию по определенному виду налога, научить заполнять бухгалтерские бланки и т. д. Следующий этап – отбор содержания учебной информации, без знания которой учащийся как профессионал состояться не может. Это понятия, законы, правила, факты, законодательные акты, формулы и т. д. Очередным этапом профессионально- ориентированной технологии является выбор эффективных форм, методов и дидактических средств. В качестве таковых используются: проблемное изложение материала; диалогическое изложение-дискуссия; анализ производственных ситуаций; развитие творческих способностей; метод «мозгового штурма» (ответы на семь ключевых вопросов: кто? что? зачем? где? чем? как? когда?). Формы реализации методов следующие: лекция проблемного характера, лекция с ошибками, практические и теоретические задания проблемного характера, производственное задание проблемного характера, дискуссия.

Умения и навыки формируются в процессе деятельности. Формирование умений происходит в процессе выполнения задач, расчетов, анализа ситуаций.

Умения и навыки по профессии «бухгалтер» формируются в ходе производственной практики, когда учащиеся на рабочих местах постоянно выполняют работу, связанную с профессией.

Обучение на практических занятиях более целенаправленно и охватывает все стороны практической деятельности будущего специалиста. Для развития профессионального мышления используются профессиональные умения и навыки: анализ производственных ситуаций, решение ситуационных профессиональных задач, выполнение практических заданий и задач, выполнение расчетов на калькуляторе, использование бухгалтерской литературы, заполнение бухгалтерских бланков и деклараций по налогам.

Эффективность в обучении может быть достигнута взаимодействием в процессе обучения между преподавателем и учащимися. В целях активизации деятельности учащихся необходимо предусмотреть использование диалогических форм работы, ответы на семь ключевых вопросов: кто? что? зачем? где? чем? как? когда? Обучение умениям и навыкам происходит только в практической деятельности, поэтому необходимы упражнения, анализ производственных ситуаций, решение ситуационных задач, деловые игры.

Таким образом, в основе разработки профессионально – ориентированной технологии обучения лежит проектирование высоко эффективной учебной деятельности студентов и деятельности преподавателя.

*Гижа Д.О.
студент (магистр)
Коренковой С.И., к.э.н.
доцент
Тюменский Государственный Университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СТРАНЕ

Аннотация:

Статья посвящена анализу мирового опыта по формированию благоприятного инвестиционного климата страны. Показано, что иностранные инвестиции для государства играют двоякую роль: любая страна одновременно стремится сохранять независимость своей экономики и привлечь иностранный капитал. Таким образом результатом столкновения этих интересов становится ряд мер по защите своих суверенных прав на природные и иные ресурсы, разработка стандартов регулирования

деятельности иностранных инвесторов, а также меры по привлечению иностранного капитала.

Ключевые слова:

Инвестиционный климат, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность страны, стабилизационная оговорка, дедушкина оговорка.

Рассмотрим ситуацию, когда инвестор должен принять решение об инвестировании в предприятие той или иной страны. В этой ситуации он оценивает все условия, которые необходимы для его успешной и стабильной предпринимательской деятельности. Эти условия в первую очередь представляют собой показатели социально-политической и экономической стабильности, наличие развитой законодательной базы, благоприятный и стабильный налоговый режим и другие, представляющие собой совокупность условий, определяющих инвестиционный климат.

То есть инвестиционная привлекательность страны в значительной мере зависит от совершенства и полноты нормативно-законодательной базы государства. Многие страны стимулируют приток иностранных инвестиций путем либерализации национальных законов об иностранных инвестициях, вносят поправки в существующие законодательные акты или принимая новые, утверждающие благоприятные условия для потенциальных инвесторов. В этой области основными мерами по повышению инвестиционной привлекательности страны и улучшению благоприятного инвестиционного климата в ней являются:

1. Упрощение процедур получения разрешения на инвестирование, а в некоторых случаях и освобождение от него (например, когда объем инвестиций находится в границах заданной величины; при создании совместных предприятий и при повторном вложении капиталов в предприятие или проект, то есть при реинвестировании)
2. Предоставление «налоговых каникул» или продление сроков ранее предоставленных, а также полное или частичное освобождение от уплаты некоторых налогов.
3. Льготы в области права собственности, например разрешение создавать предприятия со стопроцентным иностранным капиталом.
4. Возможность применять вычет из налогооблагаемой базы затраты на подготовку местных кадров и проведение НИОКР в целях развития предприятия.
5. Увеличение продолжительности периода с допустимым использованием иностранного персонала
6. Возможность применять ускоренную амортизацию

7. Отмена или ослабление требований к иностранным инвесторам при использовании местного сырья и местной рабочей силы

8. Снятие ограничений на деятельность иностранных инвесторов в отдельных отраслях экономики или в отдельных регионах

9. Отмена или снижение минимального объема инвестирования

Рассмотрим опыт разных стран в области формирования инвестиционного климата.

Например в Японии, несмотря на отсутствие специальных законов и органов, регулирующих иностранные инвестиции, существует практика выделения свободных торговых зон. Так, на острове Окинава развивается программа свободной торговой зоны, в которой предоставляется комплекс налоговых и экономических льгот для фирм и компаний, осуществляющих свою деятельность на этой островной части Японии.

В стране с 1984 г. действует специальная программа стимулирования прямых иностранных инвестиций, в рамках которой Банк развития Японии предоставляет иностранным предпринимателям льготные займы, покрывающие до 40 % их предполагаемых строительных и других затрат. Данные льготные займы выдаются на период от 15 до 25 лет.

Во Франции, как и в Японии нет специального закона, регламентирующего иностранные инвестиции. Вопросами регулирования иностранных инвестиций занимается Банк Франции и Министерство экономики, финансов и бюджета.

Следует отметить, что в системе законодательства США на федеральном уровне нет конкретного акта, предметно и полно регулирующего режим иностранных инвестиций, в то время как основное внимание уделено регулированию процессов обращения ценных бумаг. Закон о ценных бумагах — закон, принятый Конгрессом США в 1933 году с целью восстановления доверия инвесторов к рынку ценных бумаг. Согласно требованиям этого закона, инвесторы могут получить финансовую и прочую информацию о компании, выпустившей ценные бумаги. Закон запрещает предоставление неверной и искаженной информации.

Таким образом он определяет правовые основы обращения ценных бумаг, полномочия в этой сфере, содержит правила регистрации эмиссии ценных бумаг. содержит правовые гарантии деятельности инвесторов и определяет права и обязанности инвестиционных компаний.

Существует также Комиссия по ценным бумагам и биржам— агентство правительства США, является главным органом, осуществляющим функции надзора и регулирования американского рынка ценных бумаг.

Целью создания Комиссии было восстановление доверия инвесторов к фондовому рынку в период Великой депрессии.

В США много делается для защиты прав инвестора, вплоть до государственного страхования рисков при инвестиционной деятельности. Инвестиционная деятельность в США характеризуется высокой степенью активности государства. Здесь существует достаточно эффективная система управления такими инвестиционными процессами, в которой задействованы как органы власти, так и уполномоченные на то организации.

В Канаде вопросы регулирования иностранных инвестиций отражены в Законе «Об иностранных инвестициях», принятом в 1985 году. Он был принят взамен ранее действующего закона «Об иностранных инвестициях» 1973г. – именно в те годы Канада столкнулась с необходимостью упорядочения деятельности иностранных инвесторов на своей территории, и прежде всего это касалось американских транснациональных корпораций. Тогда в основе инвестиционной политики Канады был положен принцип защиты национального предпринимательства (протекционизма), который предполагал активные действия правительства вплоть до непосредственного участия в экономической деятельности. Активность государства должна была содействовать обновлению национальной экономики.

Канадский закон об иностранных инвестициях 1985 г. характеризуется следующими особенностями:

Во-первых, этот нормативный акт составляет часть федерального законодательства, определяющего правовое положение субъектов инвестиционной деятельности - иностранных физических и юридических лиц в системе национального законодательства. Однако в целом гарантии соблюдения прав зарубежных инвесторов были заложены в Конституциях Канады, которые запрещали создание законов, ущемляющих права и интересы иностранных граждан.

Во-вторых, он осуществляет регулирование данной сфере экономических отношений на общегосударственном, или федеральном, уровне, так как основывается на уже сложившемся до его принятия и, закреплённом в конституционных актах Канады разграничении компетенции федеральных и провинциальных властей в сфере привлечения и осуществления зарубежных инвестиций.

В-третьих, этот закон отражает единую федеральную внешнеэкономическую и инвестиционную политику Канады, проводимую в отношении отечественных и иностранных инвесторов.

Особенно тщательно канадский Закон об иностранных инвестициях регулирует вопросы получения зарубежными инвесторами контроля над бизнесом в Канаде. Установление правил допуска зарубежных инвесторов к

участию в канадской экономике имеют целью поставить их деятельность под всеобъемлющий, но разумный контроль.

Рассмотрим регулятивный механизм предусмотренный Актом Соединенного Королевства о финансовых службах – они состоят из органов власти, главного кредитного учреждения, различных союзов лиц и организаций занятых инвестиционной деятельностью и, наконец, предприятий, организующих обращение ценных бумаг. [2]

Мы видим, что любая страна одновременно стремится сохранять независимость своей экономики и привлечь иностранный капитал. Результатом этой борьбы становится принятие различных мер по защите своих суверенных прав на природные и иные ресурсы, разработка стандартов регулирования деятельности иностранных инвесторов.

Таким образом мировая практика сформировала набор универсальных мер по привлечению иностранного капитала:

1. Налоговое стимулирование: налоговые льготы, «налоговые каникулы», освобождение от таможенных пошлин и сборов и др.

«Налоговые каникулы» — полное или частичное освобождение коммерческой организации от уплаты налога на прибыль в течение определенного периода времени после размещения инвестиций. Так, освобождая предприятие от уплаты налога сейчас, государство стимулирует предприятие к развитию, а значит увеличивает тем самым поступление налогов в будущем. При этом компенсацией за не поступающие налоги являются неналоговые выгоды: создание новых рабочих мест, развитие инфраструктуры, производства, приток капитала и передовых технологий.

2. Финансовое стимулирование: всевозможные субсидии, кредиты и займы на льготных условиях.

3. Нефинансовое стимулирование: создание законодательной базы, инфраструктуры (транспорта, связи и пр.), создание свободных экономических зон и прочие слагаемые благоприятного инвестиционного климата.

Несомненно, каждая страна выбирает для себя уникальную политику в области инвестиционного климата, но представляется возможным проследить некоторые закономерности для групп стран. Например, промышленно развитые страны отдают предпочтение финансовым стимулам перед налоговыми. Потому что финансовое стимулирование позволяет правительству более точно сконцентрировать усилия на достижении конкретных целей, например, на привлечении иностранных инвесторов в отдельные отрасли или переживающие экономические трудности «депрессивные» регионы. Развивающиеся страны, в свою очередь предпочитают налоговые меры, что связано с недостатком у них необходимых финансовых ресурсов.

Более того, можно проследить тенденцию к более широкому использованию нефинансовых мер, таких как упрощение административных процедур, создание свободных экономических зон и др.

Особого внимания заслуживают так называемые зоны развития – территории, находящиеся в депрессивном состоянии, требующие привлечения дополнительных финансовых ресурсов в виде иностранных инвестиций для развития в них наукоемких отраслей или, например, снижения уровня безработицы.

Достаточно популярным способом обеспечения условий стабильной деятельности иностранных инвесторов является «стабилизационная оговорка», включаемая в законы, которые регулируют деятельность инвесторов, совместных предприятий и при инвестиционном сотрудничестве.

Стабилизационная оговорка — особое положение, сохраняющее для инвестора прежними условия, существовавшие до принятия государством нового законодательства, ухудшающего положение иностранных инвесторов. Разновидностью такой стабилизационной оговорки является «дедушкина оговорка» (с англ.яз. grandfather's clause) — положение, согласно которому в течение определенного времени, предусмотренного оговоркой, на инвестора не распространяется действие законодательных и нормативных актов, принятых после того, как инвестор приступил к капиталовложениям, и изменивших условия его деятельности в худшую сторону. Впервые об этом термине упоминается в новой конституции Соединенных Штатов и законах Джима Кроу вышедших с 1890 до 1910 на американском английском языке для исключения, которое позволяет старому правилу продолжить относиться к некоторым существующим ситуациям, когда новое правило будет относиться ко всем будущим ситуациям. Но в последнее время в практике международных инвестиций «дедушкина оговорка» упоминается все реже, а кое-где вообще исчезает из правовых документов.[3]

По российскому законодательству стабильность условий для иностранного инвестора гарантируется в течение срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более семи лет со дня начала финансирования указанного проекта за счет иностранных инвестиций. [1] Это положение распространяется на фирмы, у которых доля иностранных инвесторов в уставном капитале составляет более 25%, а также на КОИИ, участвующие в реализации приоритетных инвестиционных проектов. В исключительных случаях для инвестиционного проекта с суммарным объемом иностранных инвестиций не менее 1 млрд. руб., срок окупаемости которого превышает семь лет, Правительство РФ может принять решение о продлении срока действия прежних условий и режима.

В целом можно сделать вывод, что многие страны, в том числе развивающиеся государства и страны с переходной экономикой, включают в

свои национальные законодательства положения, которые гарантируют иностранным инвесторам:

- право беспрепятственно распоряжаться прибылью;
- право на репатриацию прибыли — вывоз прибыли иностранным инвестором из страны ее получения;
- право на достаточную компенсацию — справедливую рыночную стоимость национализируемого иностранного имущества;
- включение в законодательные акты и тексты договоров стабилизационных («дедушкиных») оговорок;
- возможность использования средств защиты прав инвестора, обеспечивающих объективность при рассмотрении различных хозяйственных и иных споров.

Использованные источники:

1. Федеральный закон об иностранных инвестициях в Российской Федерации от 9 июля 1999 года N 160-ФЗ.
2. Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: Учебное пособие /Под ред. В.М.Попова. -4-е изд., перераб.и доп. -М.: Финансы и статистика, 2012. с. 187.
3. Фархутдинов И.З., Международное инвестиционное право - теория и практика. Учебное пособие.- М.: Волтерс Клувер, 2010. — 415 с.

Гильмутдинов И.А.

доцент, преподаватель кафедры права

Балашов Е.В.

студент 5 курса

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Пожарная безопасность как один из видов безопасности является важнейшим и неотъемлемым элементом основ конституционного строя. Без надлежащей безопасности не может эффективно развиваться ни государство, ни общество.

Исторические особенности развития Российского государства накладывали отпечаток на социально-экономический уклад, уровень технического развития и особенности государственной организации. В этом

отношении сочетание природно-климатического фактора и человеческого начала в истории нашей страны является уникальным, что определило отличительные черты в истории развития пожарной охраны в общем и становлении пожарной безопасности в частности. История пожарной охраны России доказала, что и общество, и государственная власть несут всю полноту ответственности за состояние пожарной безопасности. Приведенные в работе примеры наглядно показывают, что в периоды социально-политических потрясений, которых не мало было за тысячелетнюю историю, огненная стихия по масштабам материального ущерба и человеческих жертв была сравнима с иностранными нашествиями или малыми войнами. Города выгорали с завидной периодичностью, примерно один раз в десять-пятнадцать лет. Села и деревни выгорали еще чаще - раз в три-пять лет.

Проведенный мной анализ пожарной безопасности в системе вопросов местного значения позволил определить проблемы, существующие в сфере муниципальных систем обеспечения пожарной безопасности в Российской Федерации, для решения которых предлагаются следующие меры.

Во-первых, более четко закрепить принципы организации пожарной безопасности. Для этого, полагаем возможным выделить среди них следующие: обязательность финансового и материального обеспечения органов и должностных лиц, осуществляющих пожарную безопасность; обязательность обеспечения пожарной охраны; общедоступность информации об учредительных и программных документах органов пожарной безопасности и пожарного надзора; обязательное обучение граждан правилам пожарной безопасности; юридическое равенство органов государственного пожарного надзора и пожарной безопасности среди других государственных органов; разграничение полномочий между органами пожарной безопасности и государственного пожарного надзора.

Во-вторых, муниципальным образованиям необходимо законодательно передать больше полномочий в сфере пожарной безопасности. Осуществление одних первичных мер пожарной безопасности недостаточно для безопасности населения. Кроме того, законодателю следует более четко определить, что представляют собой первичные меры пожарной безопасности и чем они отличаются от общих мер пожарной безопасности. На сегодняшний день складывается ситуация, когда меры пожарной безопасности являются видом первичных мер пожарной безопасности, вследствие чего муниципальные образования обладают более широкими полномочиями по поддержанию противопожарного благополучия, нежели органы государственной власти. Думается, более правильным было бы отказаться от категории «первичные меры пожарной безопасности», а муниципальным образованиям дать больше полномочий в области обеспечения именно пожарной безопасности.

В-третьих, на законодательном уровне необходимо точнее регламентировать функции государственного пожарного надзора в рамках пожарной безопасности. Конечно, федеральное законодательство определяет, что главное предназначение пожарного надзора - это проверка соблюдения организациями и гражданами требований пожарной безопасности и принятие мер по результатам проверки. Думается, что именно на уровне федерального закона должны быть определены более подробные полномочия пожарного надзора в целом.

В этой же связи более правильным было бы включить государственный пожарный надзор в систему мер по обеспечению пожарной безопасности.

Думаю, что только в этом случае законодательство о пожарной безопасности в соответствии с конкретизирующими его нормативно-правовыми актами органов местного самоуправления будет более эффективным и действенным и позволит реализовать на местном уровне те задачи, которые выдвигает перед муниципальными образованиями пожарная безопасность.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон «О пожарной безопасности» от 26.12.94 г. № 69-ФЗ.
2. Пожарная безопасность и современные направления ее совершенствования / Е.А. Серебренников, А.П. Чуприян, Н.П. Копылов и др.; Под ред. Ю.Л. Воробьева. М.: ВНИИПО, 2004. – 18 с
3. Представители местной власти делятся опытом обеспечения пожарной безопасности // Пожарное дело. 2002. № 11. - С. 15.

Гильмутдинова Ф.Р.

соискатель

ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПТИЦЕВОДСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы государственной поддержки птицеводства на примере ГУП Племптицефабрики «Чермасан» Республики Башкортостан.

Ключевые слова. Птицефабрика, государственная поддержка, бюджет, птицеводство.

Птицеводческая отрасль является составной частью сельского хозяйства, и ее стабильное развитие также во многом зависит от уровня поддержки, оказываемой со стороны государства. Как показывает практика, именно благодаря государственной поддержке отечественное промышленное птицеводство успешно преодолело трудные времена переходного периода и сегодня достигло уровня стабильно развивающейся отрасли сельского хозяйства, внося свой достойный вклад в

продовольственную безопасность страны. Следует отметить, что уровень государственной поддержки птицеводческой отрасли повышается из года в год.

ГУП Плептицефабрика «Чермасан» расположено в Чекмагушевском районе Республики Башкортостан. Птицефабрика основана в 1976 году, и за это время стала одним из лидеров в республике. Производственные мощности фабрики позволяют производить ежегодно 7 млн. яиц и 6000 ц. мяса бройлеров. Предприятие располагает 1400 гектарами сельскохозяйственных угодий, позволяющих обеспечивать поголовье птицы качественными кормами. Круглый год в рациионе птицы витаминная травяная мука.

Прогрессивная технология выращивания, подбор кормов и лабораторный контроль обеспечивают выход экологически чистого продукта. Предприятие находится вдали от промышленной зоны, поэтому продукты экологически безопасны и полезны. Яйцесортировочный комплекс птицефабрики, оснащенный современным оборудованием для сортировки и маркировки яиц, позволяет сортировать ежедневно 1,5 млн. штук яиц. Мясоперерабатывающий цех является одним из перспективных подразделений птицефабрики. В сутки он способен производить до 10 тонн мясopодуkтов [1].

Рассмотрим размеры государственной поддержки данного предприятия в динамике.

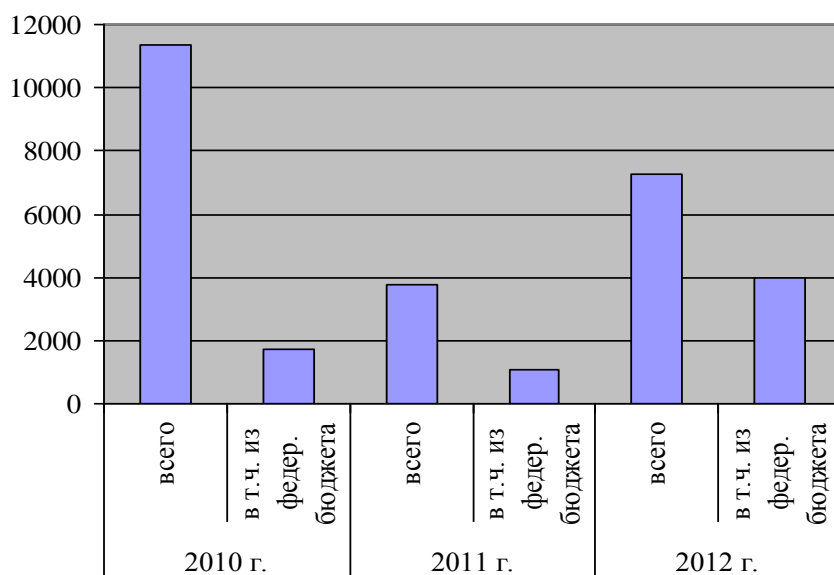


Рисунок 1 Размер государственной поддержки в ГУП ППФ «Чермасан», тыс.руб.

Как видно по рисунку 1, размер государственной поддержки из бюджета в 2010 году составил более чем 10 млн.руб., в 2011 г. – около 4 млн.руб., в 2012 г. – более 7 млн.руб. В 2010 году более 9 млн. руб. было

выделено на преодоление последствий засухи. Как видно по рисунку, большая часть государственной поддержки производилась в 2010-2011 г. за счет республиканского бюджета, в 2012 г. – за счет средств федерального бюджета.

Если рассмотреть структуру государственной поддержки (таблица 1), можно отметить следующее. Большая часть средств направляется на государственную поддержку программ по развитию животноводства (в 2011-2012 гг.), на субсидирование возмещения затрат на уплату процентов по кредитам до 1 года.

Таблица 1 Структура государственной поддержки ГУП ППФ «Чермасан», %

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Государственная поддержка программ по развитию растениеводства (на поддержку элитного семеноводства)	0,2	2,3	1,5
Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам от 2 до 10 лет	7,2	8,5	7,5
Субсидии на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам до 1 года	9,4	17,7	10,1
Субсидии на дизельное топливо	1,5	6,3	3,6
Государственная поддержка программ по развитию животноводства - всего	0,0	28,8	43,7
Субсидии на возмещение убытков по чрезвычайным ситуациям на возмещение последствий засухи	79,3	0,0	0,0
Итого субсидий	97,6	68,6	66,4
ФЦП "Сохранение и восстановление плодородия почв земель"	2,4	6,9	8,1
Всего государственной поддержки	100,0	100,0	100,0

Увеличиваются размеры средств, направляемые на ФЦП "Сохранение и восстановление плодородия почв земель".

Анализ возможных рисков вступления России в ВТО в условиях снижения тарифной защиты сельхозпродукции свидетельствует о необходимости увеличения господдержки отраслей АПК с целью повышению конкурентоспособности и экономической эффективности отечественного АПК, а также благоприятного инвестиционного климата.

По оценке экспертов, ежегодный уровень поддержки птицеводческой отрасли после вступления России в ВТО должен составлять порядка 20 млрд. рублей [2].

ГУП Племптицефабрика «Чермасан» не раз награждалось дипломами различных выставок в номинациях «Особый спрос покупателей», «Экологический чистый продукт». Цыплята и бройлерные куры, выращенные здесь, признаны лучшими по вкусовым качествам среди множества аналогичной продукции других птицефабрик. В условиях

глобализации агропродовольственных рынков и членства России в ВТО встает вопрос о повышении конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке. Основными мерами, направленными на повышение конкурентоспособности отечественной продукции и ее доли на внешнем рынке, являются экспортные субсидии, наличие сертификатов на соответствие международным стандартам качества, поддержка в создании экспортной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Волков С.В., Сираева Р.Р. Оценка влияния мер государственной поддержки на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2013. - № 2. - С. 208.
2. Сираева Р.Р. Бюджетное финансирование сельскохозяйственных товаропроизводителей // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2011. - Т. 2. № 30-1. - С. 167-169.
3. Сираева Р.Р., Волков С.В. Влияние мер государственной поддержки на эффективность сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. - 2013. - № 2 (40). - С. 208-210.
4. Сираева Р.Р., Волков С.В. Субсидирование сельского хозяйства: тенденции в условиях свободной торговли // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - 2013. - № 2 (26). - С. 139-142.
5. Официальный сайт ГУП ППФ «Чермасан» // <http://chermasan.ru/komp.html>
6. Юдин Е.А. Государственное регулирование рынка продукции птицеводства // Российское предпринимательство. — 2012. — № 20 (218). — с. 134-139. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/25365/>

Гимаева Э. И.

Орлова В.М.

научный руководитель, доцент

Башкирский Государственный Аграрный университет

Россия, г. Уфа

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Контроль состояния кредиторской задолженности – важная часть управления компанией в целом, поскольку при умелом обращении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. По этому от того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, во многом зависит эффективность использования полученных средств [4].

Для того чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами [1].

Для того чтобы отношения с кредиторами максимально соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости компании, увеличению ее прибыльности и конкурентоспособности, менеджменту компании необходимо выработать четкую стратегическую линию в отношении характера привлечения и использования заемного капитала.

Первый основополагающий вопрос, который в связи с этим встает перед руководством фирмы это: вести бизнес за счет собственных или привлеченных средств? Второй "дилеммой" является количественное соотношение собственного и заемного капитала. Ответы на данные вопросы зависят от множества факторов как внешнего (отраслевые особенности, макроэкономические показатели, состояние конкурентной среды и т. д.), так и внутреннего (корпоративного) порядка (возможности учредителей, кредитоспособность, оборачиваемость активов, уровень рентабельности, дефицит денежных средств, краткосрочные цели и задачи, долгосрочные планы компании и многое другое).

Оптимальное соотношение собственных и заемных средств представляет собой баланс платы за привлеченные средства и интересов кредитующих предприятие сторон. Если учредители хозяйственного общества не готовы вложить дополнительные деньги, то его финансовое положение можно считать весьма сложным. При этом они хотят получать доходы в размере, превышающем ставки по депозитам в коммерческих банках, поскольку собственный капитал обходится предприятию дешевле заемных средств. Только после использования всех собственных источников финансирования привлекаются заемные средства кредиторов [2].

Принято считать, что предприятие, которое пользуется в процессе своей хозяйственной деятельности только собственным капиталом, обладает максимальной устойчивостью. Однако такое допущение в корне неверно. С точки зрения конкурентной борьбы на рынке не имеет значения, какими

капиталами оперирует бизнес: своими или заемными. Единственная разница может заключаться в различиях стоимости этих двух категорий капитала. Кредиторы готовы кредитовать чей-то бизнес только в обмен на определенный доход. При этом даже собственный капитал не является "бесплатным", так как вложения производятся в надежде получить прибыль, выше той, которую платят банки по депозитным счетам. С точки зрения стратегического развития компании отправной точкой должны быть: размер и динамика прибыльности бизнеса, которые напрямую зависят от размера занимаемой на рынке доли, ценовой политики и размера издержек производства. Вопрос же источников финансирования бизнеса является, по отношению к целям достижения конкурентоспособности предприятия, вторичным [4].

В то же время, представляется необходимым четко отслеживать расчеты с кредиторами, своевременно погашать возникшую кредиторскую задолженность. В противном случае предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, а также будет обречено на оплату штрафных санкций по расчетам с контрагентами.

Также необходимо отметить, что кредиторская задолженность является естественным составляющим бухгалтерского баланса предприятия, возникновение которого обусловлено несовпадением даты появления обязательств с датой платежа по ним [3].

Менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач – максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании, утверждения конкурентоспособности – которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании. Финансирование данных задач должно быть достигнуто в полном объеме. Для этого, после использования всех собственных источников финансирования, должны быть в заданном объеме привлечены заемные средства кредиторов. При этом наиболее весомым ограничивающим фактором в процессе планирования использования заемного капитала необходимо считать его стоимость, которая должна позволять сохранить рентабельность бизнеса на достаточном уровне.

От правильного учета и контроля кредиторской и дебиторской задолженностью зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению. Это еще раз подтверждает высокую значимость своевременного и качественного управления задолженностью предприятия [4].

Использованные источники:

1 Городецкая, И.А. Кредиторская и дебиторская задолженность предприятий: актуальные правовые и экономические проблемы [Текст] / И.А. Городецкая // Экономика и жизнь. – 2012. - №6. – с.79.

2Комаха, А.Ю. Эффективное управление кредиторской задолженностью [Текст] / А.Ю. Комаха // Корпоративный менеджмент. – 2013. - №1. – с.7.

3Савченкова, Е.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия [Текст] / Е.В. Савченкова // Российское предпринимательство. – 2013.-№10. – с.33.

4Фомичева, Л.П. Антикризисные меры: управление кредиторской задолженностью [Текст] / Л.П. Фомичева // Налоговый вестник. – 2012. - №8. – с.19.

Голубева Е.А., к.э.н.

доцент

Ульяновская государственная

сельскохозяйственная академия им. П.А. Столыпина

Россия, г. Ульяновск

ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Статья посвящена вопросам управления собственным капиталом организаций. При изучении данной проблемы было установлено, что в процессе управления собственным капиталом достигается оптимальная структура финансовых ресурсов каждой организации. Вместе с тем, максимальная действенность и эффективность финансового менеджмента может быть достигнута при условии соблюдения системного подхода, рационального сочетания стратегических и тактических мер.

Ключевые слова: собственный капитал, самофинансирование, управление капиталом, оптимизация состава капитала, финансовая политика.

Деятельность предприятий в условиях рыночной экономики любой формы собственности, организационно-правового статуса и отраслевой направленности напрямую зависит от финансового капитала и его структуры. Достижение стратегических целей предприятия также значительно зависит от эффективности управления капиталом предприятия и его структурой, то есть определение общей потребности в них, формирования оптимальной структуры, условий их привлечения.

Значимость капитала (особенно, собственного) для жизнеспособности и финансовой устойчивости предприятия настолько велика, что она получила законодательное закрепление в Гражданском Кодексе РФ в части требований о минимальной величине уставного капитала, соотношений уставного капитала и чистых активов; возможности выплаты дивидендов в зависимости от соотношения чистых активов и суммы уставного и резервного капитала.

Собственный капитал позволяет сформировать активы, и в этой связи является основой финансовой устойчивости и стабильного успешного

функционирования любого коммерческого предприятия. Динамика величины собственного капитала и его отдельных составляющих, и эффективность его использования, являются предметом пристального внимания внешних контрагентов предприятия, среди которых отдельно выделяются хозяйствующие субъекты (поставщики, подрядчики, покупатели, заказчики), кредиторы и потенциальные инвесторы. Информация о собственном капитале может иметь определяющее значение при принятии внешними контрагентами решений о начале или продолжении сотрудничества с рассматриваемой компанией. При этом одной из наиболее заинтересованных групп лиц являются потенциальные инвесторы, которые рассматривают компанию как возможный объект вложения средств, обеспечивающий отдачу, аналогичную текущей рентабельности собственного капитала предприятия - объекта инвестиций.

Таким образом, необходимость управления собственным капиталом продиктована не только внутренними предпосылками (стремлением к улучшению финансовых результатов деятельности предприятия в целях роста благосостояния ее собственников), но и зависимостью предприятия от внешнего экономического окружения, оценивающего ее деятельность со стороны и образующего систему хозяйственных взаимосвязей с нею [4].

Собственный капитал характеризует общую стоимость средств предприятия, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части активов. Эта часть актива, сформированная за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы предприятия. Собственный капитал включает в себя различные по своему экономическому содержанию, принципам формирования и использования источники финансовых ресурсов: уставный, добавочный, резервный капитал. Кроме того, в состав собственного капитала, которым может оперировать хозяйствующий субъект без оговорок при совершении сделок, входит нераспределенная прибыль; фонды специального назначения и прочие резервы. Также к собственным средствам относятся безвозмездные поступления и правительственные субсидии.

Поэтому актуальным в данной теме является то, что в условиях рыночной экономики, а также при наличии жесткой конкуренции на рынке для эффективного развития и поддержания финансовой устойчивости предприятию необходимо разрабатывать и проводить политику управления капиталом предприятия, что особенно важно в сложившихся условиях продолжающегося финансового кризиса.

В вопросах управления капиталом предприятия нет методологического единства. В то же время, инструменты практического управления капиталом в хозяйственной деятельности предприятия разработаны к настоящему времени достаточно основательно. Так, проблемы формирования и

использования капитала предприятий, включая управление его стоимостью и структурой, исследовали такие ученые-экономисты, как И.А. Бланк, В.В. Ковалев, Е.С. Стоянова, Т.В. Теплова и другие авторы.

Таким образом, управление собственным капиталом предприятия получает в последнее время все более широкую теоретическую основу и эффективные формы практической реализации. Круг вопросов, решаемых этим видом текущего управления предприятием, настолько обширен, что принимаемые управленческие решения в этой области неразрывно связаны со всеми основными видами деятельности предприятия и всеми стадиями его жизненного цикла.

Собственные финансовые ресурсы для каждого предприятия, пусть и вложенные и в свободном состоянии, являются той необходимой частью, без которой невозможна ни работа, ни дальнейшее существование предприятия. Поэтому, среди классификации общего капитала, именно деление на собственный и заемный капитал стоит на первом месте [1].

Управление собственным капиталом предприятия направлено на решение следующих основных задач:

1. Формирование его достаточного объема, обеспечивающего необходимые темпы экономического развития предприятия. Эта задача реализуется путем определения общей потребности в капитале для финансирования необходимых предприятию активов, формирования схем финансирования оборотных и внеоборотных активов, разработки системы мероприятий по привлечению различных форм капитала из предусматриваемых источников.

2. Оптимизация распределения сформированного капитала по видам деятельности и направлениям использования. Эта задача реализуется путем исследования возможностей путем исследования возможностей наиболее эффективного использования капитала в отдельных видах деятельности предприятия и хозяйственных операциях; формирования пропорций предстоящим использования капитала, обеспечивающих достижение условий наиболее эффективного его функционирования и роста рыночной стоимости предприятия.

3. Обеспечение условий достижения максимальной доходности, капитала при предусматриваемом уровне финансового риска. Максимальная доходность (рентабельность) капитала может быть обеспечена на стадии его формирования за счет минимизации средневзвешенной его стоимости, оптимизации соотношения собственного и заемного видов привлекаемого капитала, привлечения его в таких формах, которые в конкретных условиях хозяйственной деятельности предприятия генерируют наиболее высокий уровень прибыли.

Решая эту задачу, необходимо иметь в виду, что максимизация уровня доходности капитала достигается, как правило, при существенном

возрастании уровня финансовых рисков, связанных с его формированием, так как между этими двумя показателями существует прямая связь. Поэтому максимизация доходности формируемого капитала должна обеспечиваться в пределах приемлемого финансового риска, конкретный уровень которого устанавливается собственниками или менеджерами предприятия с учетом их финансового менталитета (отношения к степени приемлемого риска при осуществлении хозяйственной деятельности).

4. Обеспечение минимизации финансового риска, связанного с использованием капитала, при предусматриваемом уровне его доходности. Как указывают некоторые авторы, если уровень доходности формируемого капитала задан или спланирован заранее, важной задачей является снижение уровня финансового риска операций, обеспечивающих достижение этой доходности. В целом минимизация финансовых рисков достигается применением оптимизационной модели, преимуществами которой являются:

- относительная простота расчетов;
- оперативность получения оценки;
- низкие затраты времени и средств [2].

5. Обеспечение постоянного финансового равновесия предприятия в процессе его развития. Такое равновесие характеризуется высоким уровнем финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия на всех этапах его развития и обеспечивается формированием оптимальной структуры капитала и его авансированием в необходимых объемах в высоколиквидные виды активов. Кроме того, финансовое равновесие может быть обеспечено рационализацией состава формируемого капитала по периоду его привлечения, в частности, за счет увеличения удельного веса перманентного капитала.

6. Обеспечение достаточного уровня финансового контроля над предприятием со стороны его учредителей. Такой финансовый контроль обеспечивается контрольным пакетом акций (контрольной долей в паевом капитале) в руках первоначальных учредителей предприятия. На стадии последующего формирования капитала в процессе развития предприятия необходимо следить за тем, чтобы привлечение собственного капитала из внешних источников не привело к утрате финансового контроля и поглощению предприятия сторонними инвесторами.

Управление собственным капиталом связано не только с обеспечением эффективного использования уже накопленной его части, но и с формированием собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих дальнейшее развитие предприятия. Имеющиеся в наличии собственные средства позволяют предприятию использовать их как по своему усмотрению, так и в отдельных случаях по законодательно установленным направлениям. Все зависит от источника такого финансирования за счет элементов собственного капитала.

Поэтому основу управления собственным капиталом предприятия составляет управление формированием его собственных финансовых ресурсов и обеспечение необходимого уровня самофинансирования, развития хозяйственной деятельности в будущем периоде.

В целях обеспечения эффективности управления этим процессом на предприятии обычно разрабатывается специальная финансовая политика, направленная на привлечение собственных финансовых ресурсов из различных источников в соответствии с потребностями его развития в предстоящем периоде. Политика формирования собственных финансовых ресурсов представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в обеспечении необходимого уровня самофинансирования его производственного развития.

Эффективность разработанной политики формирования собственных финансовых ресурсов оценивается с помощью коэффициента самофинансирования развития предприятия в предстоящем периоде. Его уровень должен соответствовать поставленной цели.

Таким образом, основными этапами управления собственным капиталом предприятия являются:

- работа с источниками финансирования (собственный капитал, распределение прибыли, приобретение ценных бумаг и пр.);
- инвестиции предприятия и оценка их эффективности (доходность капитала, текущая и перспективная стоимость предприятия, оценка финансовых рисков и т.д.);
- управление основным и оборотным капиталом;
- финансовое планирование;
- анализ и контроль финансовой деятельности.

Однако мировая практика показывает, развитие предприятия только за счет собственных ресурсов (то есть путем реинвестирования прибыли) уменьшает некоторые финансовые риски, но при этом снижает скорость приращения выручки. Напротив, привлечение дополнительного заемного капитала при правильной финансовой стратегии и качественном финансовом менеджменте может резко увеличить доходы собственников предприятия на их вложенный капитал. Причина в том, что увеличение финансовых ресурсов при грамотном управлении приводит к пропорциональному увеличению объема продаж и, тем самым, чистой прибыли. Особенно это актуально для малых и средних организаций.

Но в управлении собственным капиталом необходимо учесть его положительную и отрицательную роль. Так, положительные моменты состоят в следующем:

1. Простота привлечения (нужно решение собственника или без согласия других хозяйствующих субъектов).
2. Высокая норма прибыли на вложенный капитал, т.к. не

выплачиваются проценты по привлечению средств.

3. Низкий риск потери финансовой устойчивости и банкротства предприятия.

Недостатки использования собственного капитала:

1. Ограниченный объем привлечения, т.е. невозможно существенно расширить хозяйственную деятельность.

2. Не используется возможность прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Таким образом, предприятие, использующее только собственные средства, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограниченные возможности прироста прибыли. Однако предприятие, использующее заемный капитал, имеет более высокий потенциал и возможность прироста рентабельности собственного капитала. При этом теряется финансовая устойчивость.

Повышение эффективности управления собственным капиталом стимулируется с одной стороны стремлением к увеличению прибыли предприятия и росту благосостояния ее собственников, с другой стороны – его зависимостью от внешнего экономического окружения, оценивающего ее деятельность со стороны и образующего систему хозяйственных взаимосвязей с ним [3].

Поэтому в процессе управления собственным капиталом достигается оптимальная структура финансовых ресурсов. Каждой организации необходимо самостоятельно разрабатывать политику формирования капитала с учетом стратегии своего развития. Вместе с тем, максимальная действенность и эффективность финансового менеджмента может быть достигнута при условии соблюдения системного подхода, рационального сочетания стратегических и тактических мер.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.2. – К.: Ника-Центр, 2007. – 512 с.
2. Голубев С.В., Голубева С.А. Информационные технологии в управлении производственным риском / С.В. Голубев, С.А. Голубева // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2013. №1-1. С.261-267.
3. Ковалёв В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: ТК «Велби», Проспект, 2008. – 354 с.
4. Трескова Т.В. Финансирование сельскохозяйственных производственных кооперативов и оптимизация структуры капитала // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Самарский государственный экономический университет. Ульяновск, 2008.

*Гоголев А.
студент 2-го курса
«Организация работы с молодежью»
Чурапчинский Государственный Институт
Физической Культуры и Спорта
Республика Саха (Якутия), с. Чурапча*

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ В ЧУРАПЧИНСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ИНСТИТУТЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СПОРТА

Профессиональная ориентация — это комплекс взаимосвязанных экономических, социальных, медицинских, психологических и педагогических мероприятий, направленных на формирование профессионального призвания, выявление способностей, интересов, пригодности и других факторов, влияющих на выбор профессии или на смену рода деятельности. Работа по профориентации имеет своей целью оказание помощи молодым людям (в основном учащимся общеобразовательных школ) и людям, ищущим работу, в выборе профессии, специальности, места работы или учебы с учетом склонностей и интересов людей, их психофизиологических особенностей, а также с учетом складывающейся конъюнктуры на рынке труда. (А.Я. Кибанов управление персоналом. стр.356).

25 июня 1999 года вышло Постановление №351 Правительства Республики Саха (Якутия) об открытии с 1 июля 1999 года Чурапчинского института физической культуры и спорта и о введении в ее состав Чурапчинской республиканской спортивной средней школы-интернат имени Д.П. Коркина.

Открылись спортивные отделения вольной борьбы, легкой атлетики, спортивных игр, перетягивания палки, отделение шашек.

В институте ведется целенаправленная работа по профессиональной ориентации и довузовскому образованию старшеклассников. Довузовское образование осуществляется через деятельность базовых школ, разработку учебных программ, выездных Дней института, подготовительных курсов (организация «Зимней школы», Фестиваля «Маарыкчаан»), и других организационных мероприятий.

Профориентационная работа проводится в ходе физкультурно-спортивных праздников, соревнований, тематических вечеров и выставок. Рекламные материалы размещаются в средствах массовой информации (печатные издания, телевидение). Вуз участвует также в выездных Коллегиях и Днях Государственного комитета по физической культуре и спорту Республики Саха (Якутия) в различные улусы.

Программа включает реализацию основных мероприятий по профессиональной ориентации на этапах довузовского, вузовского и послевузовского образования.

Нормативно-правовую сторону профориентационной деятельности института составляют локальные акты, положения, программы, договора с муниципальными образованиями и муниципальными образовательными учреждениями.

Профориентационная деятельность вуза также осуществляется в период профессионально-ориентированной и педагогических практик студентов. Одной из эффективных форм в практике довузовской подготовки института является организация Зимней школы «Маарыкчаан» для учащихся 10-11 классов.

В основном профориентация проходит успешно, это можно увидеть числом поступивших студентов на первый год обучения. Работе Весенней Школы «Маарыкчаан-2013» оправдала свои цели профориентационной работы. Подали заявление о поступлении в наш институт 152 школьника.

По направлениям «Физическая культура»- 43,
«Педагогическое образование» -26,
«Организация работы с молодежью»- 9,
«Педагогическое образование» или «Физическая культура»-2.

По видам спорта:

Волейбол-25
Хапсабай-6
Северное многоборье-4
Мас-рестлинг- 12
Легкая атлетика-18
Вольная борьба-8
Настольный теннис-15
Бокс-15
Лыжи-8
Национальные прыжки-5
Акробатика-3
Аэробика-3
Стрельба-2
Гири-2.

Думаем, что и в дальнейшем Институт Физической Культуры и Спорта будет развиваться. Будет готовить высоко квалифицированных кадров, спортсменов олимпийского уровня для всей Республики и России.

Использованные источники:

1. “Управление персоналом организации”: Учебник под ред. д.э.н., профессора Ардальона Яковлевича Кибанова 3-е изд., доп. и перераб. - М: ИНФРА – М, 2005. – 638 стр –(Высшее образование).

2. Внутренние документы ЧГИФКиС.
3. WWW.ЧГИФКиС.RU.
4. Интернет ресурсы www.Яндекс.ru.

Горбунова Э.Э.
Хусаинова С.В., к.э.н.
научный руководитель, старший преподаватель
физико-математический факультет
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЧИ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИЙСКИХ ЗИМНИХ ИГР 2014 ГОДА

Современное развитие туристской деятельности в Российской Федерации вызывает двойственные чувства: с одной стороны, очевидно устойчивое, из года в год, увеличение количественных показателей как внутреннего, так и внешнего туризма; с другой стороны – критика, в большинстве случаев обоснованная, в отношении качества и стандартов оказания туристских услуг в целом и организации и проведения мероприятий – культурных, спортивных, религиозных, объединенных критерием массовости и наличием «иностранного элемента», - в частности.

Проведение зимних 22 Олимпийских игр в Сочи дает старт технологическим и организационным инновациям, позволяет накопить достаточно опыта в области проектирования, строительства эффективных спортивных объектов, подготовки и организации соревнований.

Затраты на проведение Олимпийских игр в Сочи в 2014 году установила рекорд за всю историю Олимпийских игр. *Общая сумма расходов на Олимпиаду превысила плановую стоимость в 5 раз и поставили абсолютный олимпийский "рекорд". Стоимость рассмотренных 8 олимпийских объектов в среднем выросла за 2007-2012 гг. в 2,68 раз. Масштабы изъятия инсайдерской ренты можно оценить примерно в 30-60%, средняя оценка по всем 8 рассмотренным олимпийским объектам составляет 54,2%. Объем перерасхода по 7 объектам Олимпиады составляет примерно 1,82 млрд.\$ + 2,96 млрд.\$ перерасхода по трассе от Адлера до Красной поляны. Общий объем при реализации проекта Сочи-2014 составили \$27,6 млрд. [2]*

Так как на момент начала олимпийской стройки почти вся инфраструктура Сочи, созданная еще при СССР, уже была существенной изношенной, 60 % всех инвестиций в фонды олимпийского строительства направлено на сооружение новой инфраструктуры. Для строительства непосредственно олимпийских объектов направлены 20% средств. В Сочи

необходимо было построить полностью все олимпийские объекты, в отличие от других городов, в которых проводились уже соревнования.[2]

Среди преимуществ программы Зимних Олимпийских игр в Сочи, являются:

- + Увеличение престижа России;
- + Увеличение спортивного интереса у населения, обеспечение региона спортивными объектами;
- + Развитие инфраструктуры города Сочи, его курортного и туристического потенциала;
- + Создание рабочих мест.

Среди основных проблем программы Зимних Олимпийских игр в Сочи, являются:

- Самой серьезной проблемой является востребованность олимпийских объектов после Олимпиады. Учитывая полумиллионную численность населения Сочи и сезонно-курортное значение региона, высоки риски некупаемости объектов;

- Неразвитая инфраструктура, окружающая среда, грязные пляжи и прибрежные воды дополнительно будут снижать интересы к Сочи после окончания Олимпиады, усиливая проблему невостребованности сооружаемых объектов;

- Загрязнения окружающей среды. В конце лета 2010 года, Счетная палата представила неутешительный доклад, придя к выводу, что Сочи превращается в гигантскую свалку [Н. Журавлев , Кобяков К. , 2011] .[2]

По словам вице-премьера правительства РФ Дмитрия Козака, на первом месте по расходам стоит транспортная инфраструктура, которая представляет две трети всех расходов. На строительство же самих спортивных объектов пошло всего 200 миллиардов рублей, причем только половина из них – бюджетные. [3]

Вложения в Сочи более чем в десять раз превышают суммы, потраченные Солт –Лейк – Сити (3 миллиарда долларов в 2002 году), Турин (2, 7 миллиарда долларов в 2006 году) и Ванкувером (от 1, 7 до 3, 4 миллиарда долларов в 2010 году).

В государственной Думе РФ после Олимпиады были рассмотрены предложения о дальнейшем развитии Сочи после завершения XXII Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр.

С разными идеями в этом направлении выступили парламентские фракции «Единой России», Коммунистической и Либерально – демократической партии. От депутатов Европейского парламента поступили предложения передать объекты туристической и спортивной инфраструктуры в недавно открытой государственной корпорации «Ростуризм Сочи».[1]

Парламентарии убеждены в том, что иметь централизованное управление всеми стадионами, ледовыми дворцами и другими комплексами обеспечит оптимальное соотношение цены и качества, что, как следствие, будет привлекать больше туристов из России и зарубежных стран.

Владимир Путин на встрече с представителями Общественного совета Олимпиады заявил, что Сочи необходимо превратить в круглогодичный курорт, и это вполне возможно. Для этого, по словам президента, важно проанализировать потенциально интересные «характеристики» курорта, за исключением Олимпийского городка, поскольку это также поможет «продлить» бум интереса к Сочи. И, конечно, привлекательная инфраструктура способствует этому.

Глава государства обратил внимание представителей Совета на то, что курорт готов принимать большое количество туристов, ведь совокупный номерной фонд гостиниц был увеличен почти вдвое.

Пресс – секретарь президента утверждает, что первые годы постолимпийского этапа не будут самыми прибыльными, так что частным компаниям будет трудно восстановить вложенные деньги. Именно поэтому, по словам Дмитрия Пескова, следует разрабатывать на государственном уровне систему мероприятий для привлечения интереса к Сочи.

Коммунистическая партия видит перспективным другое направление развития курорта, а именно, создание в нем оздоровительного лагеря для детей и молодежи. Лидер КПРФ Геннадий Зюганов подчеркнул, что в использовании созданной в Сочи базы для отдыха и спорта заинтересованы все депутаты Государственной Думы РФ.

Инициативу коммунистов поддержал лидер Либерально – демократической партии России Владимир Жириновский. Он также считает, что очень важно создать в Сочи детского туристско-развлекательного центра.

Сочи приобрел популярность как город – курорт еще в Советском Союзе. В последние года, до начала строительства олимпийских объектов его популярность была не такой высокой, как ранее. Радыков объяснял это тем, что инфраструктура города не достаточно соответствовала требованиям к современным курортным зонам. Но Олимпиада значительно оживила город, так что есть шанс для вывода курорта на совершенно новый уровень развития. Дмитрий Медведев сообщил, что теперь ставится задача превращения Сочи в курорт мирового масштаба. [1]

Использованные источники:

1. В Госдуме рассмотрели перспективы развития Сочи после Олимпиады [Электронный ресурс] / В Госдуме рассмотрели перспективы развития Сочи после Олимпиады – Режим доступа:// <http://runews24.ru/tourism/15022014-postolimpijskoe-razvitie-sochi.html> , свободный.

2. Затраты на Олимпиаду Сочи-2014 рекордные за всю историю Олимпийских игр [Электронный ресурс] / Затраты на Олимпиаду Сочи - 2014 рекордные за всю историю Олимпийских игр – Режим доступа:// http://igpr.ru/articles/zatraty_na_olimpiadu_v_sochi , свободный.

3. Что будет в Сочи после Олимпиады? [Электронный ресурс] / то будет в Сочи после Олимпиады? – Режим доступа:// http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/4353.html , свободный.

Грахова О.В.

Шмидт Е.А.

*филиал ФГБОУ ВПО «Ростовский
государственный университет путей сообщения»
Россия, г. Кропоткин*

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК КУБАНИ

Современный этап развития национальной экономики характеризуется ускорением темпов и повышением качества экономического роста. Одним из важнейших условий эффективного развития любой отрасли экономики является устойчивость производства. Формирование специализированных региональных систем расширенного воспроизводства в контексте концепции устойчивого развития становится особенно актуальным.

Экономическая система страны представляет собой одну из наиболее сложных форм организации интегрированного субъекта хозяйственных отношений, в которую встроена мощная вертикаль государственной власти [3].

Значение процесса интеграции для объединения процессов производства сырья и конечной продукции, а также привлечения дополнительных инвестиций особо велико в агропромышленном комплексе. Одним из перспективных вариантов такого рода интеграции, по мнению ученых-экономистов, является агропромышленный кластер.

Активация и развитие кластеров является новым подходом к формированию инновационной экономики. Кластеры стремительно набирают популярность, как за рубежом, так и в российских регионах. Исходя из существующих определений, кластер – это группа географически соседствующих компаний и организаций, связанных общей сферой деятельности и взаимодополняющих друг друга. Устойчивое развитие региональной транспортной системы во многом определяется, во-первых, поддержкой со стороны региональных органов управления, основная цель которых должна заключаться в создании благоприятных условий для развития кластера; во-вторых, развитием самого кластера, путем привлечения в него различных участников транспортной системы. Роль кластеров в развитии инновационной деятельности заключается в том, что в

их рамках образуются устойчивые связи между участниками инновационной системы, сосредоточенными в региональных центрах инновационного развития [4].

Агропромышленный комплекс (АПК) включает отрасли, имеющие тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства. На государственном уровне принимаются меры по улучшению экономических условий функционирования предприятий АПК, которые должны обеспечить его устойчивое и динамичное развитие, отвечающее поставленной задаче ускорения темпов роста экономики страны. Поэтому вопрос государственной поддержки АПК имеет актуальность при определении основных направлений экономической политики страны [5].

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса Кубани является сельское хозяйство. Для Краснодарского края характерно высокоразвитое сельское хозяйство, которое занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всем народном хозяйстве России [2].

Малые формы хозяйствования – серьезный кластер агропромышленного комплекса Кубани. Это 900 тысяч личных подсобных хозяйств, которые в производстве сельскохозяйственной продукции края занимают достаточно серьезную нишу: порядка 37% мяса, около 42% молока, 82% овощей, 92% картофеля. В хозяйствах фермеров, владельцев личных подсобных хозяйств и предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством, содержится 187,5 тыс. голов крупного рогатого скота (32,8% от общей численности краевого поголовья), в том числе коров - 87,8 тыс. голов (37,5%), а также 154,2 тыс. голов овец и коз (91,8%), 15,7 млн голов птицы (54,4%). Как показывает практика, фермерский сектор в АПК имеет огромный нераскрытый потенциал в производстве сельскохозяйственной продукции и поэтому требует пристального и системного подхода к анализу экономических, правовых и социальных проблем в данной категории хозяйств [1]

Инновационным является создание кластера в АПК Кубани – семейные фермы. Власти региона поставили задачу – уже в этом году создать условия для старта не менее ста ферм с поголовьем минимум сто голов каждая. Это позволит использовать современные, высокотехнологичные производства, передовой европейский опыт и обеспечить устойчивое развитие малого бизнеса в АПК.

Создание кластера должно опираться на всестороннюю оценку конкурентных преимуществ региона, его географии, сложившуюся структуру производства, специализацию в промышленных связях. Однако, следует отметить, что устойчивое развитие кластера должно базироваться

на организации взаимодействия с органами региональной государственной власти для координации усилий по повышению инновационности развития кластера АПК, что будет способствовать взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе. Инновации, разработанные в ходе сотрудничества бизнеса и региональных органов власти могут играть важную роль в дальнейшем усилении уникальности регионального кластера.

Использованные источники:

1. Королюк Е.В. Экономические противоречия формирования рынка земли современной России как институционально-хозяйственной системы. Монография : науч. изд. / Е. В. Королюк ; Авт. некоммерческая орг. высш. проф. образования Центросоюза Российской Федерации "Российский ун-т кооп.", Краснодарский кооп. ин-т (фил.). Краснодар, 2011.
2. Королюк Е.В. Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 4. – С.18-25. (0,6 п.л.)
3. Мезенцева Е.В. Формирование транспортно-логистического кластера как условие устойчивого инновационного развития региональной транспортной системы // Вестник Ростовского государственного университета путей сообщения : научно-технический журнал. г. Ростов-на-Дону. - № 3 (47). – 2012.- с. 74-77.
4. Мезенцева Е.В. О региональной государственной поддержке малого бизнеса АПК Кубани // Международный технико-экономический журнал. Москва. - №1, 2012.- с. 9-14
5. АПК ЮГ // Журнал для руководителей предприятий АПК. [Электронный ресурс]. – Код доступа : <http://agroday.ru> (последнее обращение 25.11.2013г.).

Гребенищикова И.Д.

доцент

кафедра экономики строительства и инвестиций

Маркин Н.О.

студент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

РЫНОК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В СИБИРИ

Альтернативный источник энергии является возобновляемым ресурсом, и заменяет собой традиционные источники энергии, функционирующие на нефти, добываемом природном газе и угле, которые при сгорании выделяют в атмосферу углекислый газ, вызывающий парниковый эффект и глобальное потепление. [1. Стр.13]. Причина поиска альтернативных источников энергии — возможность получения энергии из

возобновляемых или практически неисчерпаемых природных ресурсов и явлений, а также их экологичность и экономичность.

Сегодня альтернативные источники энергии уже широко используются для решения проблем энергоснабжения не только в промышленных масштабах, но и для личных нужд. Доступность технологий получения энергии из неисчерпаемых источников позволяет строить энергонезависимые дома с экологически чистой инфраструктурой в удаленных районах и решать проблемы энергоснабжения уже существующих объектов.

Интерес к альтернативной энергетике в мире вызван, в первую очередь, истощением природных ресурсов. И хотя в Российской Федерации нет дефицита традиционных энергоносителей — наша страна на долгие годы вперед обеспечена ископаемым топливом, но в силу возрастающей потребности в децентрализованном электроснабжении районов с низкой плотностью заселения, стремлении к повышению доступности энергоресурсов и достижению энергобезопасности страны в целом, все больше внимания уделяется альтернативным источникам энергии. Немаловажным фактором, влияющим на целесообразность их использования, является и постоянный рост цен на углеводородное сырье, и, как следствие, - тарифов ЖКХ. В целях снижения энергоемкости национальной экономики, экономии углеводородного сырья, улучшения экологической ситуации, обеспечения надежного снабжения отдаленных регионов электроэнергией Правительство РФ определило стратегической задачей повышение к 2020 г. удельного веса возобновляемых источников энергии в энергобалансе страны с текущего 1% до 4,5%. [2.] Доля отечественного производства альтернативных источников энергии России в объеме мирового производства сегодня составляет 0,9% что говорит о только грядущем развитие рынка альтернативной энергетике. [3.]

По мнению аналитиков, рынок альтернативной энергетике в России является одним из немногих секторов российской экономики, который будет стремительно расти в ближайшие годы. Сочетание богатых российских ресурсов возобновляемой энергии и существующих на сегодняшний день передовых технологий в области возобновляемой энергетике неизбежно приведет к получению экономических прибылей при инвестировании в возобновляемую энергетике в России в будущем. Его привлекательность также повышает обилие небольших по размеру вложений проектов, что обеспечивает доступность для инвестиций, в том числе со стороны мелких и средних компаний. Большинству крупных российских госкомпаний по этой причине сектор пока не интересен, соответственно, в нем сохраняется рыночная среда. Заинтересованность властей в развитии рынка определила, пожалуй, наиболее либеральное отношение к его участниками — иностранным инвесторам и поставщикам оборудования. [4]

Если говорить о сибирском регионе, то рынок альтернативных источников энергии в Сибири развит слабо. На рынке присутствует небольшое количество фирм, которые не ставят акцент на определенном виде источника альтернативной энергии, а занимаются установкой оборудования разных видов альтернативной энергетики. Это обусловлено не географическими причинами, а, скорее, неразвитостью рынка альтернативных источников в стране в целом.

Наиболее перспективными в Сибири считаются рынки солнечных батарей и ветряных мельниц.

В Республике Алтай реализован первый в России проект использования гибридной солнечной установки, имеющей огромный потенциал, — абсолютно прозрачный, контролируемый механизм подвоза и расхода дизеля, приносящий региональному бюджету экономию примерно в 1 млн. 800 тыс. рублей в год. Кроме того, эта установка абсолютно автономна. [5.]

Уровень инсоляции (количество солнечной энергии, излучаемой на квадратный сантиметр земной поверхности в единицу времени) в среднем по Сибирскому Федеральному Округу составляет от 3,5 до 4 Квтч/м²/сутки. А такие города как Иркутск, Кызыл, Чита и Улан-Удэ обладают самыми максимальными показателями уровня инсоляции в стране. [6.]

Также следует отметить, что продолжительность солнечного сияния в Сибири колеблется в среднем от 1700-2000 час/год. Омск, Иркутск, Улан-Уде имеет показатели 2500 час/год, что равнозначно показателям таких южных городов как Астрахань, Ростов-на-Дону и Новороссийск. [7.]

Солнечные батареи не имеют частей, подверженных механическому износу, поэтому они долговечны (срок эксплуатации более 20 лет). В Сибири можно купить солнечную батарею мощностью 1 кВт, которая за год выработает 800 кВт*ч, на юге Сибири такая батарея может выработать до 1500 кВт*ч за год. Окупиться такая батарея может в течении 2 лет. [8.]

Всё это позволяет предположить, что рынок солнечных батарей в Сибири имеет большие перспективы развития. Также для его активизации по опыту стран Европы и США, необходимо внедрение льготных тарифов для солнечных электростанций, субсидии на их строительство, различные варианты налоговых льгот, компенсация части расходов по обслуживанию кредитов на приобретение солнечных установок. Следует провести ряд кампаний по мотивации потребителей, привлечь поток инвестиций.

Произведенные специалистами ассоциации расчеты ветроресурсов Новосибирской области свидетельствуют о коммерческой целесообразности их использования особенно в юго-западных районах. Например, в Болотнинском районе ветропарк мощностью 100 мегаватт (40 ветрогенераторов, 200 га) произведет за год около 250 тысяч мегаватт/часов электроэнергии, что достаточно для электроснабжения 150 тысяч

домохозяйств. Ветропарк такой же мощности произведет в Ордынском районе 280 тысяч мегаватт/часов для 130 тысяч домохозяйств. В Татарском районе — 350 тысяч мегаватт/часов для 140 тысяч домохозяйств.

Самым важным вопросом для покупателя является цена, и будет ли переход на альтернативную энергетику окупаемым. За 10 лет на электроэнергию, при потреблении 200 кВт*ч в месяц, у вас уйдет около 130-160 тыс. рублей. Комплект ветрогенератора, который обеспечит вам 200 кВт*ч в месяц, с аккумуляторами стоит порядка 60-80 тыс. рублей. Срок эксплуатации ветрогенератора до 20 лет. Если потребление энергии > 200 кВт*ч, то покупка будет еще более выгодной. 10 кВт ветрогенератор будет вырабатывать вам до 4000 кВт*ч электроэнергии в месяц. За 10 лет стоимость электроэнергии (при потреблении 4000 кВт*ч в месяц) будет 2880000 рублей. Ветрогенератор в полной комплектации стоит 450 тысяч рублей, то есть окупить он себя может за период от 2 до 8 лет. 1-2 таких ветрогенератора + тепловой насос обеспечат теплом в отопительный период дом площадью около 100 квадратных метров.

Развитие рынка энергетики без государственного вмешательства нецелесообразно. При нынешней ситуации, например, в ветроэнергетике, предприниматели, готовые заниматься этой отраслью, способны взять на себя не более 30% финансирования. Для малого бизнеса – альтернативная энергетика, является той самой «точкой опоры», наряду с внедрением энергосберегающих технологий, через которые можно обеспечить не только устойчивое развитие региона, но и поднять экономику страны в целом.

В заключении хочется отметить, что развитие альтернативной энергетики в Сибири возможно. Территория Сибирского Федерального округа обладает большими запасами гидро-, ветро- и других возобновляемых энергоресурсов, что должно привлечь на этот рынок крупные компании, зарубежных инвесторов и локальных потребителей отдаленных районов Сибири, где нет централизованного энергоснабжения и приходится использовать дорогие дизельные электростанции.

Использованные источники:

1. А. да Роза. Возобновляемые источники энергии. Физико-технические основы./ А. да Роза; пер.с англ. Д. Лазарев, Д. Ефимов, С. Киселева, В. Синельщиков: издательство: Интеллект, МЭИ – 700 с..
2. Политика государства по развитию альтернативной энергетики./Журнал "ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера", № 04, 2013. 78 с.
3. В поисках альтернативы./Областной журнал «Самара и Губерния», номер 1#2012 (апрель). 65 с.
4. Первое крупное исследование рынка альтернативной энергетики в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2010/pervoe-krupnoe-issledovanie-rynka-alternativnoi-energetiki-v-rossii>

5. Альтернативная энергетика России: 100 лет на «раскачку» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sovetdirectorov.info/5613027/6271948/6581290/6581906/>
6. О солнечной энергии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hevelsolar.com/solar/>
7. География и особенности применения солнечных коллекторов в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://portal-energo.ru/articles/details/id/126>
8. Цены на различные системы на солнечных батареях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://svetdv.ru/sun/price.shtml>

Гребенщикова И.Д.
доцент
Сыздыков Е.Ж.
студент

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский
государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

РАЗВИТИЕ РЫНКА ФАСАДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

В конце первого десятилетия масштабной программы жилищного строительства, развернувшейся в СССР после Второй мировой войны, здания - частично или по всей поверхности - часто украшали снаружи различными видами керамики, при этом совершенно не учитывались требования строительной физики. При изготовлении облицовок из неоштукатуренного кирпича с применением мозаики из мелкой майолики и прочих облицовочных керамических элементов главная задача заключалась в том, чтобы фасадная стена была прочной.[1]

В дальнейшем, используя опыт стран Западной Европы, в России стали использовать для отделки наружных стен зданий вентилируемый фасад, который получил мгновенно массовое распространение. Его плюс в том, что между стеной и отделочным фасадом есть расстояние, благодаря чему несущие стены всегда остаются сухими, они не подвержены так перепадам температур, в таких помещениях тепло зимой прохладно летом. Этот вентилируемый фасад представляет собой конструкцию, которая на себе удерживает еще утеплитель и отделочный материал. Сама металлоконструкция состоит из алюминиевых, оцинкованных направляющих или из нержавеющей стали. Для утеплителя подходят лучше всего негорючие плиты из спрессованной минеральной ваты. В свою очередь современные здания должны быть долговечными и красивыми, уютными и теплыми, пожаробезопасными и экологичными, прочными и оригинальными.[4] Ведь фасад - это и архитектурно-стилевой элемент дома,

на который мы обращаем внимание в первую очередь. Этот факт открывает необъятные возможности в художественном смысле. Здесь важной задачей становится создать образ дома, используя элементы архитектурного декора, находя оптимальное решение по форме и цвету для каждого объекта, придавая современный вид зданию. [1]

В настоящее время на рынке строительных материалов все чаще применяются передовые технологии и современные виды облицовочных и фасадных материалов. Рынок неуклонно расширяется. Объем рынка фасадных материалов в России в стоимостном выражении составил в 2013 году 38,7 млрд. руб. По сравнению с предыдущим годом он увеличился на 5%. В емкость рынка фасадных материалов входят как материалы для фасадных систем штукатурного типа, так и материалы для навесных вентилируемых фасадов (каркас, облицовка и теплоизоляция).[2].

В качестве облицовки навесных вентилируемых фасадов были опробованы практически все возможные материалы, от винила до керамогранита. На долю подконструкций пришлось два варианта – сталь и алюминий. Однако и в случае с облицовкой, и в случае с подконструкцией наиболее хорошо в эксплуатации проявила себя сталь, так как сталь обладает стойкостью от высоких температур, то есть не позволит разрушению фасадов при пожарах.

Что касается широкой цветовой палитры стальных фасадов, то её обеспечивают различные виды полимерного покрытия. До недавнего времени здесь существовала своя проблема. Дело в том, что металлургические комбинаты не могут окрашивать малые объёмы листового проката, выпуская ограниченный «тираж» нужного архитектору оттенка. Поэтому для запуска в производство стали с покрытием нестандартного цвета требуется обеспечить определённый гарантированный объём спроса. И пока российскими архитекторами были востребованы только стандартные синие и серые цвета, эта проблема напоминала замкнутый круг. Но времена постепенно меняются. Яркие цвета стали входить в моду, а усилия логистов позволяют формировать заказы на разнообразные цветовые решения, достаточные по объёму для окупаемости производства. Тем самым сталь увеличила свой спрос на рынке и стал применяться в различных сферах строительства и устройствах облицовки фасадов.[5]

В след за сталью на рынке подобным же образом стал внедряться "мокрый фасад". Данная технология пришла к нам из Германии, где такие фасады широко применяются и служат очень долго. Конструкция «мокрого фасада» включает в себя слои, каждому из которых отведена определенная функция. Условно слои называют клеевым, теплоизоляционным, армированным, защитно-декоративным. Фасады «мокрого» типа могут быть использованы на любых зданиях без каких-либо ограничений. Все элементы фасада данного вида должны иметь хорошие показатели по стойкости к

морозам, водопоглощению, паропроницаемости и тепловому расширению.

То, что технология «мокрый фасад» позволяет создать хорошую звукоизоляцию и теплоизоляцию, не вызывает сомнений. Доказано, что уровень энергосбережения для зданий с такими фасадами оценивается как очень высокий, что позволяет снижать затраты на отопление. Но это возможно только в том случае, когда монтаж проведён должным образом.[3]

Сегодня основными факторами, стимулирующими рост рынка, служат различные меры по развитию проекта по энергосбережению, также существенный фактор развития – принятие новой программы развития жилищного строительства в России – «Жилище» на 2011-2015гг. Также стимулом к росту рынка является бурный рост строительства как в жилом сегменте, так и в нежилом (в первую очередь, строительство различных торговых центров, офисных центров, крупных комплексов спортивных и развлекательных в преддверии Олимпиады в Сочи и чемпионата мира по футболу и ряда других мероприятий).[2]

Использованные источники:

1. Кальгин А.А. «Отделочные строительные работы»: учеб. пособие/ А. А. Кальгин - Академия,2007.
2. Аналитический отчет: "Рынок фасадных материалов в России" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.finanalys.ru/market/858/122849.html>
3. Технология мокрый фасад. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://stranamasterov.net/tekhnologiya-mokryi-fasad>
4. Строительные материалы для фасада дома. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mizol.ua/articles/post/79-Stroitelnye-materialy-dlya-fasada-doma>
5. Эволюция фасада [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.know-house.ru/avtor/11122013-1.html>

*Грузнова Т.Е.
магистрант 2 курса
Макарова Г.Ю., к.э.н.
ст. преподаватель
РГСУ*

Россия, г. Павловский Посад

СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА, ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Основой эффективной стратегии является устойчивое конкурентное преимущество. Предприятие обладает конкурентным преимуществом, если уровень его работы с клиентами выше, чем у конкурентов, и оно в состоянии противостоять влиянию конкурентных сил.

Способы достижения конкурентного преимущества весьма разнообразны. Из всей совокупности можно выделить следующие:

- наличие хорошо известной торговой марки и репутации;
- наличие собственной технологии;
- организация отличного обслуживания клиентов;
- обеспечение разработки и внедрения нового продукта в более короткие сроки;
- производство высококачественной продукции;
- достижение низкого уровня издержек.

Стратегию конкуренции организации, исходя из предложенного интегрированного подхода к формированию стратегии, мы определяем как всевозможные подходы к бизнесу и инициативы, которые она использует для привлечения клиентов, ведения конкурентной борьбы и укрепления своих позиций на рынке в целях достижения устойчивой конкурентоспособности. Стратегия конкуренции предусматривает как наступательные, так и оборонительные действия, предпринимаемые в зависимости от изменения ситуации на рынке. [1, с.267]. Кроме этого, конкурентная стратегия предприятия включает в себя и краткосрочные тактические ходы для мгновенной реакции на ситуацию и долгосрочные действия, от которых зависят будущие конкурентные возможности организации и ее позиции на рынке. [2, с. 158].

Значительные преимущества по издержкам могут возникнуть при нахождении путей реструктуризации процессов и задач, сокращении ненужных расходов и создания основ для более экономичной работы. [3, с.83].

На наш взгляд, стратегия лидерства по издержкам целесообразна в тех случаях, когда:

- ценовая конкуренция среди продавцов особенно сильна;
- производимый продукт в отрасли стандартен и отвечает требованиям всего круга потребителей;
- существует несколько способов дифференциации продукта с целью привлечь покупателя, однако различия в цене для покупателя существенны;
- затраты покупателей на переключение с одного товара на другой достаточно низки, что дает им определенную свободу выбора в поиске товаров с более низкой ценой;
- существует большое количество покупателей, представляющих собой значительную силу для снижения цены.

Ориентация только на низкие издержки таит в себе опасность того, что покупатель может изменить свои предпочтения и потребовать товар улучшенного качества с новыми характеристиками. [4, с.82]

Следовательно, можно сделать вывод о том, что значительные инвестиции в снижение издержек могут замкнуть предприятие в рамках

существующей технологии и текущей стратегии, делая его уязвимым перед новыми технологиями и растущим потребительским интересом к чему-либо отличному от низкой цены.

Стратегии дифференциации становятся привлекательными по мере того, как потребительские запросы и предпочтения становятся разнообразными и не могут более удовлетворяться стандартными товарами. Сущность данной стратегии состоит в том, чтобы находить пути быть единственным, кто предлагает покупателям дополнительные черты товара, которые они хотят, и постоянно поддерживать это преимущество. [5, с.305]

Кроме того, к наиболее очевидными преимуществами дифференциации мы можем отнести также: возможность установить повышенную цену на товар или услугу, увеличить объем продаж или услуг; завоевать лояльность покупателей к своей торговой марке.

Дифференциация проходит успешно, если издержки по ее проведению покрываются за счет увеличения цены на обновленный и измененный товар. Дифференциация терпит неудачу в том случае, если покупатели не видят никакой ценности в уникальной торговой марке, чтобы купить этот товар вместо товара конкурентов, и если подход фирмы к дифференциации может быть легко скопирован и применен конкурентами.

Необходимо отметить, что дифференциация обеспечивает более длительное и прибыльное преимущество, если она базируется на: техническом совершенстве; качестве продукции; превосходном обслуживании клиентов.

Стратегия оптимальных издержек ориентирована на предоставление покупателям больше ценностей за их деньги. Стратегическая цель состоит в том, чтобы стать производителем товаров, услуг с низкими издержками и отличительными характеристиками «от хороших до превосходных», а затем, используя преимущество по издержкам, снижать цену по сравнению с аналогичными товарами, производимыми конкурентами.

Данный конкурентный подход называется стратегией оптимальных издержек, потому что в этом случае производитель имеет наилучшие издержки относительно товаров конкурентов, одинаково позиционированных по шкале «качество - обслуживание - характеристики - привлекательность». [6, с.86]

Сфокусированные стратегии становятся привлекательными, когда выполняется большинство следующих условий: сегмент слишком большой, чтобы быть прибыльным; сегмент имеет хороший потенциал для роста; сегмент не является критическим для успеха большинства конкурентов; компания, использующая стратегию фокусирования, имеет достаточно навыков и ресурсов для успешной работы на сегменте; компания может защищать себя от бросающих вызов фирм благодаря благожелательности

клиентов к своим незаурядным способностям в обслуживании покупателей сегмента. [7, с.204]

На наш взгляд, стратегия фокусирования может быть успешно реализована в том случае, если: предприятия, работающие на различных сегментах рынка, не в состоянии отвечать требованиям покупателей специализированной ниши; ни одна из фирм-конкурентов не предпринимает попытки специализироваться на данном сегменте; организация не обладает необходимыми ресурсами, чтобы обслуживать более широкую долю рынка; в отрасли есть множество различных сегментов, что позволяет компании выбрать свою нишу, соответствующую ее возможностям и квалификации.

Стратегия фокусирования подвержена некоторым рискам. Рассмотрим вероятностные риски более подробно. Во-первых, всегда существует вероятность того, что конкуренты смогут приблизиться к действиям предприятия на узком сегменте. Во-вторых, возможно, что требования и предпочтения потребителей целевого сегмента постепенно распространятся на весь рынок. Разрушение различий между покупательскими сегментами, снижает влияние входных барьеров в целевую нишу и открывает потенциальные возможности конкурентам для завоевания потребительских предпочтений. В-третьих, сегмент может быть настолько привлекателен, что станет представлять интерес для множества конкурентов, которые, начав работать на нем, значительно снизят его прибыль.

Существуют несколько вариантов того, как можно добиться успеха в конкурентной борьбе за счет слабостей противника. Рассмотрим те из них, которые обеспечивают конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе:

- уделять особое внимание тем сегментам покупателей, которыми соперник пренебрегает или не имеет возможности обслужить;

- концентрироваться в тех географических районах, в которых конкурент контролирует незначительную долю рынка и не предпринимает серьезных усилий в конкурентной борьбе;

- работать с потребителями тех конкурентов, чья продукция отличается недостаточно высоким уровнем качеством, отсутствием ряда характеристик и невысокими показателями в эксплуатации;

- осуществлять продажу товаров специально для потребителей тех конкурентов, которые плохо обслуживают своих клиентов. В этом случае довольно легко отвоевать клиентов у соперников; осваивать новые модели или модификации продукции, заполняя, таким образом, бреши в параметрических рядах товаров главных конкурентов. Иногда эти действия могут привести к созданию новых растущих сегментов; стараться атаковать конкурентов, мало рекламирующих свою продукцию и не имеющих известных торговых марок.

Цель стратегии захвата незанятых пространств - избежать открытого вызова конкурентам. Таким образом, предприятие имеет возможность маневрировать между противниками и первой проложить себе дорогу на незанятую рыночную территорию.

Приведем примеры данной стратегии:

- агрессивное движение на те географические территории, где не работают ближайшие конкуренты либо их присутствие незначительно;

- попытки создать новые сегменты, предлагая товар с различными характеристиками, в большей степени удовлетворяющими нужды группы потребителей;

- переориентация на технологии следующего поколения и вытеснение существующих товаров и производственных процессов. [8, с.264]

По нашему мнению, эта стратегия является одной из наиболее эффективных стратегий атаки, поскольку, используя захват незанятых пространств, предприятие может получить значительное преимущество в новой области и заставить конкурентов играть в догонялки. Стратегия «захвата незанятых пространств» может быть реализована всеми типами предприятий классифицированных по конкурентному принципу.

Суть стратегии упреждающих ударов состоит в действиях по сохранению выгодной позиции на рынке, которые не позволяют конкурентам копировать стратегию компании. [3, с.311]

Данная стратегия может включать в себя следующие элементы:

- оборона выгодного географического положения;

- обеспечение предприятия престижной клиентурой;

- создание у потребителей сильного психологического имиджа компании, который сложно копировать и который оказывал бы на потребителей сильное эмоциональное воздействие;

- расширение производственных мощностей в размерах, больших, чем требует рынок.

По нашему мнению, вышеперечисленные действия позволят предприятию завоевать большую рыночную долю и в случае увеличения спроса обеспечить выполнение дополнительных заказов; установить стратегические отношения с лучшими поставщиками, заключая с ними долгосрочные контракты и проводя вертикальную интеграцию «назад»; сохранить эксклюзивное или преимущественное право на работу с лучшими дистрибьюторами региона.

Необходимо отметить, что подобные действия не обязательно должны полностью блокировать для конкурентов возможность их повторения. Однако соперникам очень сложно вытеснить первопроходца на вторые роли. Данная стратегия является оптимальной для достижения устойчивого конкурентного преимущества для лидера-рынка и наиболее полно отвечает концепции ТQM и маркетингу взаимодействия.

Иногда предприятию целесообразно предпринять масштабное наступление, включающее различные действия (снижение цен, вывод на рынок новых товаров, усиление рекламы, скидки и т.д.) на широком фронте. [5, с.529]

Подобная наступательная стратегия способна выбить конкурента из колеи, рассеять его внимание сразу по многим направлениям и заставить одновременно защищать различные группы потребителей.

Партизанское наступление целесообразно осуществлять небольшим фирмам-последователям, а также предприятиям обслуживающим рыночную нишу, у которых нет ни ресурсов, ни видения рынка, чтобы начать. Партизанская война использует принцип «удар-отход», выбирая объект атаки там и тогда, когда побежденный может временно использовать ситуацию с выгодой для себя. [8,с.148]

Существуют несколько способов ведения партизанской войны. Наиболее распространенными из них являются:

- атака направлена на покупателей со слабой приверженностью к товарам противника;

- атака направлена на группы покупателей, не представляющих интереса для основных конкурентов;

- осуществление редких, незначительных атак на позиции конкурентов с использованием тактики разового снижения цен;

- атака направлена на те сегменты рынка, которые широки для конкурента и поэтому имеют наиболее низкую концентрацию ресурсов конкурента;

- осуществление официальных действий по недопущению нарушения конкурентами антимонопольного законодательства, патентных прав, проведения ими недобросовестной рекламы в случае, если противники используют нечестную тактику и неэтичные приемы борьбы, а ситуация позволяет противостоять им;

- попытка ошеломить конкурентов единичными, но интенсивными всплесками активности по продвижению товаров на рынок с целью завоевать тех покупателей, которые в противном случае могли бы стать клиентами соперников. [201,с.204].

Использованные источники:

1. Дойль П. Менеджмент. Стратегия и тактика. - СПб., 1999. - 416 с.
2. Анисимов О.С. Новое управленческое решение: сущность и пути формирования. - М.: Экономика. - 2002. - 304 с.
3. Дубинина М.В. Корпоративная этика как инструмент социального менеджмента // Менеджмент в России и зарубежом. - 2002. - № 4. - с. 84 -95.
4. Мескон М.Х. Основы менеджмента. - М.: Дело, 1993. - 560 с.
5. Дональдсон Л. Стратегический маркетинг. - М.: АСТ, 2003. - 698 с.

6. Кайерт Р.М. Стратегические альтернативы развития. - М.: ОНИКС, 2003.- 468 с.
7. Кац И. Система внутрифирменного планирования // проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 4. - с. 84-89.
8. Петере Т. Дж. В поисках конкурентного преимущества. - М.: Юнвест, 2004.-456 с.

*Гумеров А.А.
менеджер отдела продаж
ООО «Артемиды-Агро»
Российская Федерация, г. Уфа*

ДИСТРИБУЦИЯ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ И ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Понятие дистрибуция переводится с английского distribution как распределение, размещение. Чаще всего, под дистрибуцией понимается процесс удовлетворения потребностей клиентов и конечных потребителей в том или ином продукте при обеспечении прибыльного и эффективного развития компании [7], либо, упрощенно, организация сбыта товара.

Исследование процессов управления дистрибуцией имеет в своей основе множество теорий.

В качестве классического подхода необходимо привести подход Ф. Котлера, согласно которому управление каналами включает в себя отбор, мотивацию участников, а также контроль и оценку качества их работы [1].

Среди современных подходов выделяется концепция управления каналами сбыта Ю. Пустынниковой. Согласно данному подходу, деятельности по управлению каналами сбыта предшествует подготовительный этап, который включает в себя аудит существующей системы распределения и выбор каналов и их участников. Процесс текущего управления каналами сбыта включает следующие функции:

- 1) планирование по каналам и между участниками одного канала;
- 2) мотивирование и стимулирование посредников;
- 3) контроль и управление коммуникацией;
- 4) регулярная оценка участников канала и корректировка условий сотрудничества с ними;
- 5) урегулирование конфликтов участников канала.

Изучая труды зарубежных исследований в изучаемой области, следует выделить подход американских ученых Л. Горчелс, Э. Мариен, Ч.Уэст. Они разделяют весь перечень вопросов, связанных со стратегией дистрибуции на стратегические изменения структуры канала и управление на постоянной основе.

Следует отметить, что процесс взаимодействия участников дистрибуции зависит от многих факторов, в частности, от сложившегося на данный момент типа рынка. На «рынке покупателя» покупатель имеет наибольшую силу влияния на принятие решений продавцом [2]. По мнению М. Портера, «влияние каждого значимого поставщика или группы покупателей зависит от ряда характеристик их рыночной ситуации и относительной значимости их продаж или закупок для отрасли в сравнении с бизнесом в целом» [5, с. 52].

Существует три ключевых способа формирования дистрибьюторской сети в зависимости от целей и задач производителя, их долгосрочности и специфики продукта:

- 1) жесткий охват и контроль рынка;
- 2) широкий охват и слабый контроль рынка;
- 3) точечная дистрибуция (узкий охват сегментов рынка и жесткий контроль над ними).

Исследуя рынок розничной торговли, необходимо выделить два основных типа дистрибуции:

- 1) прямая дистрибуция:
 - 1.1 непосредственная продажа;
 - 1.2 предварительная продажа;
 - 1.3 продажа по телефону
- 2) косвенная дистрибуция:
 - 2.1 продажа через дистрибьюторов;
 - 2.2 продажа через оптовые, либо транспортные компании;
 - 2.3 продажа через центральные склады и мелкооптовые базы.

Розничная торговля в последние 10-15 лет показала стремительный рост и претерпела серьезные структурные изменения. По объемам продаж розничная торговля стала намного опережать производителей, что дало огромное преимущество, поскольку розница теперь может диктовать свои условия.

В течение последних лет торговые сети создают собственные логистические распределительные центры и добиваются прямых поставок. Производителям ставится условие для присутствия сети – прямые поставки на распределительный центр, минуя посредника – дистрибутора. Хотя сотрудничество с крупными торговыми сетями для многих производителей ведет к увеличению транзакционных издержек и требует инвестиций, производитель без дистрибутора может сохранить дополнительную маржинальную прибыль. Недостатком такого сотрудничества является потеря прямого контроля поставок в каждую торговую точку из-за доставки на распределительный центр (склад) торговой сети, лишение локальных дистрибуторов части потенциального объема продаж в регионе, а, следовательно, снижение их интереса к сотрудничеству с производителем в

целом. На сегодняшний день, доля продаж через дистрибуторов у производителей в России составляет 80-85%, в Китае – до 80%, в Европе – до 40%, в США – до 20% [6].

Вследствие этого некоторые дистрибуторы, утратив часть традиционных форматов торговли и крупные каналы продаж, теперь вынуждены заниматься в большей степени логистическими операциями, обслуживая крупных сетевых операторов, и получать дополнительную прибыль на росте оборота. Кроме того, меняется специализация дистрибуторов: расширение покрытия традиционной розницы в области и прилегающих регионах, работа с нетрадиционными каналами продаж «HoReCa», консалтинг в области оптовых и розничных продаж или вертикальная интеграция (открытие собственных производств, или, в противоположность, собственной розницы).

В контексте данной ситуации следует обратить внимание на деятельность крупнейшей компании DHL, представленной более, чем в 220 странах мира и решающей большой спектр логистических задач [4].

В последние несколько лет, к числу функций компании прибавилось управление дистрибуционными центрами. Компания предлагает решения любых задач в сфере проектирования складов, организации и оптимизации складского хранения: начиная с таких важнейших вопросов, как:

- подбор месторасположения склада;
- строительство объектов, внедрение и эксплуатация систем;
- комплектация трудовыми ресурсами.

К более глобальным задачам компания относит управление нематериальными ресурсами, обеспечивающим точность, эффективность и контроль затрат.

Услуги DHL охватывают сферы внутрипроизводственной логистики, дистрибуции и возврата товаров и ориентированы на совершенствовании процессов управления запасами, сокращение общих операционных расходов и оптимизацию сроков выполнения операций.

Говоря об опыте стран и регионов, следует остановиться на системе управления складом JET WMS [3] в компании MTG. В данном проекте объединены торговые и складские системы в единую автоматизированную систему управления оптово-розничной компании, специализирующейся на дистрибуции велосипедов и запчастей для них. Организационная структура компании представляет собой цепочку офис – склад - розничный магазин. Целью всех нововведений явилось увеличение управляемости предприятия, обеспечение прозрачности всех процессов, сокращение времени выполнения заказов, привязка оплаты сотрудников к эффективности их работы и др. Спецификой склада является большой объем операций мелкоштучного подбора.

Для этого была выполнена комплексная автоматизация практически всех бизнес-процессов предприятия: автоматизация склада, взаимодействие с партнерами через WEB-портал, поддержка интернет-продаж, автоматизация собственного розничного магазина. Для доведения заданий до исполнителей используются терминалы сбора данных Motorola с Wi-Fi доступом.

Таким образом, следует отметить, что обращение внешней торговли, а также большая часть внутреннего товарооборота сегодня осуществляется через региональные дистрибуционные центры. Они имеют важное значение для поддержания экономического потенциала страны, поскольку через них проходят значительные валютные средства, а налоги, взимаемые с таких центров, обычно вносят весомый вклад в бюджет государства.

Использованные источники:

1. Давыдов Р.М. Эффективное управление дистрибуцией // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2007. №12-2. С. 404-408
2. Купцов А.С. Региональная дистрибуция: факторы оценки потенциала региона // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. – 2011. – Т. 6. - №2. – С. 22-33
3. Меламедов Б. Комплексное управление складом, дистрибуцией и торговлей // Логистика. – 2013. - №1.- С. 24-26
4. Сорокина Т.А. Развитие системы дистрибуции в производственных FMCG-компаниях // Эксперт. – 2010. - №20
5. Портер М. Конкуренция / пер.с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с. С. 52
6. Официальный сайт компании DHL - <http://www.dhl.ru>
7. Терещенко К. Системы дистрибуции – поиск золотой середины // Электронный журнал розничного торгового бизнеса. №51. <http://www2.moyo-delo.ru/disk/md/md/md51/md51-26.htm>

*Гунина Е.Н., к.э.н.
доцент*

*кафедра теории и практики
государственного регулирования экономики
ЮФУ*

Россия, г. Ростов-на-Дону

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Одной из актуальнейших тем сегодняшнего времени является круг вопросов, связанных с налогообложением объектов недвижимости. Трансформационные процессы, касающиеся изменения методов определения стоимости объекта налогообложения – объекта недвижимости привели к тому, что все больше возникает вопросов об адекватности

формируемой системы налогообложения стратегическим целевым установкам российских властей по росту ВВП, так как та система налогообложения, которая формируется, не в полной мере соответствует декларируемым целям. Об этом свидетельствуют многочисленные обращения предпринимателей через общественные организации к органам государственной власти. Одним из последних обращений является письмо президента общественной организации «Опоры России» Александра Бречалова председателю Высшего Арбитражного Суда о сложностях с оспариванием кадастровой стоимости из-за длительных сроков рассмотрения исков.[6]

На ниже следующем графике представлена информация о количестве исков по вопросам кадастровой стоимости. Как видно из графика, количество исков растет, в тоже время доля удовлетворенных исковых требования не увеличивается.

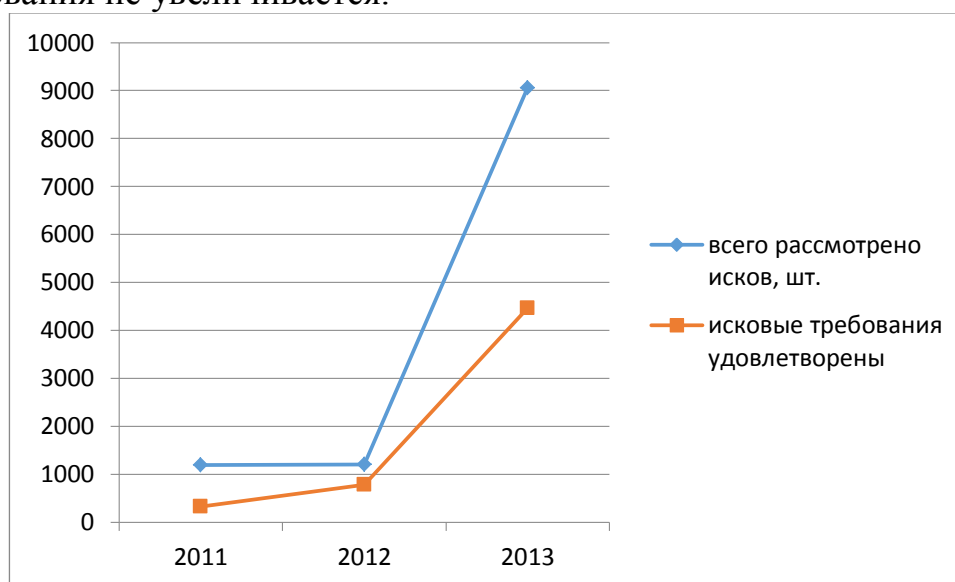


Рис. 1 Иски по оспариванию кадастровой стоимости в России 2011-2013 гг.¹

Кадастровая оценка введена в России уже более 10 лет назад, за этот период сформировалось законодательство, регулирующее кадастровую оценку стоимости земельных участков и объектов капитального строительства, выполнены сотни отчетов по оценке стоимости объектов недвижимости для целей определения кадастровой стоимости. Вопросы кадастровой оценки раскрываются в главе III ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» Государственная кадастровая оценка и Федеральном стандарте оценки «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4)». В тоже время, сложившаяся ситуация

¹ Составлено по данным Росреестра РФ
https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_ib_cadastral_estimation/cc_ib_carrying_cadastral_estimation

свидетельствует о том, что в методологическом плане до настоящего момента вопрос о принципах и методах кадастровой оценки решен не в полной мере, что сказывается на качестве проведенных оценок.

Сложность с определением кадастровой стоимости объектов недвижимости определяется как специфическими особенностями процесса оценки, характерного для российских реалий, так и ограничениями, связанными именно с самим процессом массовой оценки. К основным ограничениям можно отнести следующие:

- отсутствие полной информации об оцениваемом объекте, так и об объектах, используемых в качестве аналогов;
- неверная интерпретация тех или иных факторов стоимости;
- отсутствие утвержденной методологии проведения оценки стоимости для кадастрового учета;
- сжатые сроки проведения работ по кадастровой стоимости;
- демпинг на рынке оценочных услуг, особенно касаясь сферы госзакупок, следствием чего является низкое качество выполнения оценочных работ.

Существуют различные подходы к определению кадастровой стоимости, связанные с массовой оценкой объектов недвижимости. Все их можно сгруппировать в два основных подхода. [3, 4] Первый подход предполагает сбор максимально значительного объема исходной информации по аналогичным объектам и построение корреляционно-регрессионной модели, описывающей взаимосвязи между стоимостью объекта и его основными параметрами. Второй подход базируется на теории кластерного анализа, предполагающего деление выборки объектов недвижимости на кластеры со сходными характеристиками, в рамках каждого кластера выбирается типовой объект, который затем является ориентиром для расчета стоимости объектов, которые можно отнести к данному кластеру. [5]

Недостатком данных подходов является то, что они не позволяют учесть специфические особенности определенных объектов недвижимости, «выпадающих» из типовых, что приводит к существенному искажению результатов оценки. Именно поэтому требуется дальнейшая разработка методологии массовой оценки, позволяющей проводить оценку значительного количества объектов, но с учетом их специфических особенностей. Причем данная проблема должна быть решена не только за счет совершенствования методологии оценки, но и, на наш взгляд, что является наиболее важным, формирование достаточно надежных исходных данных для оценки, содержащих исчерпывающую информацию об объектах, используемых в качестве аналогов. И именно это направление в существующей системе оценочной деятельности должно стать основным. Оценщики для предоставления качественных услуг должны оперировать

надежной, проверенной, достоверной исходной информацией не только для целей кадастровой оценки, но и для всех других направлений своей деятельности. Необходима информация не только об объектах, используемых в качестве аналогов, но и аналитические данные по всем сегментам рынка недвижимости в разрезе территории. Именно наличие такой информации позволит избежать существенных искажений кадастровой стоимости, когда ее величина превышает рыночную в семь и более раз.

Кроме того, необходимо изменить подход к выбору оценщика при проведении оценки, для этого должны быть пересмотрены критерии отбора, в том числе необходимо исключить доминирование стоимости услуг и сроков, а дополнить критериями, позволяющими учесть и качество выполнения работ. Данные критерии требуют существенного обоснования с целью исключения коррупционной составляющей, но в тоже время являются необходимым условием качественного выполнения работ.

Как правило, при обсуждении вопросов, касающихся величины налогов от кадастровой стоимости основное внимание уделяется правильности определения кадастровой стоимости и соответствие ее рынку. В тоже время, на наш взгляд, проблема гораздо шире. Необходимо особое внимание уделить ставкам налога, так как это «вторая часть задачи». И тут важен подход к определению величины ставки. Так как налогообложение по своей сути с одной стороны обеспечивает существование общества как такового, с другой стороны не должно препятствовать развитию бизнеса, то необходимо провести детальный анализ структуры себестоимости предприятий и определить оптимальную долю величины налога, которая бы обеспечивала воспроизводственные процессы. Но, данный подход в обязательном порядке должен быть дополнен оценкой наиболее эффективности использования объекта налогообложения. Потому что неоптимальное использование объекта недвижимости, избыточный неиспользуемый земельный участок могут стать действительно факторами увеличивающими долю налога в себестоимости, но в тоже время свидетельствующими о необходимости реформирования имеющегося объекта недвижимости.

Таким образом, при обоснованном использовании, налогообложение на основе кадастровой стоимости, может стать не только значимым источником формирования бюджета, но и стимулом к повышению эффективности используемой в воспроизводственном процессе собственности. Для того, чтобы данный механизм заработал необходимо, с одной стороны, предпринять ряд мер, направленных на совершенствование самого процесса оценки и как следствие, повышение качества выполняемых работ по оценке, заключающегося в максимальном приближении кадастровой стоимости к рыночной, а с другой стороны, сформировать

подход к определению ставок налога, направленных на стимулирование предпринимателей к оптимизации своей деятельности.

Использованные источники:

1. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" N 135-ФЗ 29 июля 1998 года. (с изменениями и дополнениями)
2. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ОЦЕНКИ «Определение кадастровой стоимости объектов недвижимости (ФСО № 4)» утвержден приказом Минэкономразвития России от «22» октября 2010 г. N 508.
3. Буянов А.Ю Кадастровая ловушка: кто не виноват и что делать. // Имущественные отношения, №10 (145), 2013 г., с. 72-81.П
4. Грибовский С.В. Оценка недвижимости для налогообложения // Вопросы оценки, №4, 2006 г., с. 26-30.
5. Кадастровая ловушка // Ведомости, №38 (3542), с. 3.
6. Гладкий А.Ф., Гладкая Д.А. Практика массовой оценки объектов в условиях ограниченной рыночной информации. // Режим доступа <http://www.soosibir.ru/news.htm?action=zoom&id=1843&page=2>.
7. Орлов С.В., Цуканов И.Л., Цыпкин Ю.А., Цветков Д.А Массовая оценка городских земель как фундамент градостроительства и управления недвижимостью.// Режим доступа <http://www.systemfond.ru/analit.phtml?p=8>

Гурмак О.В.

студент (магистр)

*Тюменский Государственный Университет
Института права, экономики и управления*

Россия, г. Тюмень

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Финансовая устойчивость страховщика — способность выполнять принятые обязательства по договорам страхования при любом изменении экономической конъюнктуры.

Основой финансовой устойчивости страховщиков является наличие у них оплаченного уставного капитала и страховых резервов, а также система перестрахования.

Чтобы дать оценку финансовой ситуации, используют ряд методов финансового анализа. Обычно для этого служат четыре критерия оценки финансовой устойчивости: ликвидность (платежеспособность), рентабельность (прибыльность), деловая активность, оборачиваемость финансовых ресурсов.

На практике принято разграничивать финансовую устойчивость и ликвидность. Финансовую устойчивость определяют как потенциальную (балансовую) способность компании рассчитаться по обязательствам и связывают с анализом структуры источников средств компании.

Ликвидность (платежеспособность) — это способность покрывать (оплатить) обязательства активами.

Источниками информации для анализа являются баланс страховой организации и отчет о ее финансовых результатах.

Анализ финансовой устойчивости любого хозяйствующего субъекта является важнейшей характеристикой его деятельности и экономического благополучия, характеризует результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам и устанавливает размеры источников для дальнейшего развития.

Единого мнения по поводу оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта в настоящее время в отечественной литературе не существует, да и само понятие «финансовая устойчивость» трактуется по-разному. Так, Шеремет А.Д. определяет финансовую устойчивость как определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Сущностью финансовой устойчивости он считает обеспечение запасов и затрат источниками средств, для их финансирования.[20, с.173]

Существует мнение, что понятие финансовая устойчивость довольно условно и не имеет строгих границ и выражается целым рядом коэффициентов, разносторонне оценивающих структуру баланса для оценки степени независимости предприятия от случайностей, связанных не только с условием рынка, но и с обычными срывами договоров, неплатежами и так далее. Отмечая, что финансовая устойчивость есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайной рыночной конъюнктуры и поведения партнеров, Грачев А.В. связывает финансовую устойчивость с финансово-экономическим равновесием, которое заключается в том, что реальные, производительные (долгосрочные и текущие нефинансовые) активы обеспечиваются собственным капиталом предприятия. Это означает, что все финансовые активы (денежные средства, легкорезализуемые ценные бумаги, дебиторская задолженность и долгосрочные финансовые вложения уравниваются заемным капиталом. [6, с.165]

Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать платежеспособность предприятия во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными финансовыми средствами. Отсюда, для каждого предприятия необходимо рассчитывать не только точку безубыточности, но и следует определять точку финансового равновесия.

Финансовое равновесие представляет собой такое соотношение собственных и заемных средств предприятия, при котором за счет

собственных средств полностью погашаются как прежние, так и новые долги.

Соблюдение условия финансового равновесия создает нормативную базу для финансовой устойчивости предприятия и его платежеспособности во времени, а также накладывает определенные ограничения на размер его обязательств перед работниками предприятия, кредиторами, бюджетом, банками и инвесторами.

Поэтому для оценки финансовой устойчивости необходим такой критерий, который бы одновременно соединял в себе информацию об активах, капитале и финансовых ресурсах, а финансовое состояние предприятия рассматривалось бы в динамике. В качестве такого критерия Грачев А.В. предлагает считать соотношение между активами и капиталом предприятия на основе определенной группировки. Особое внимание при этом уделяется активам, обеспеченным собственным капиталом. [6, с.179]

Для проведения анализа финансового состояния строится сравнительный аналитический баланс, где статьи актива сгруппированы по признаку ликвидности, а статьи пассива — по срочности обязательств.

Обязательными показателями являются: абсолютные величины по статьям исходного баланса на начало и конец периода; изменения в абсолютных величинах; изменение отдельных статей; изменения в процентах к изменениям валюты баланса.

Отчет о финансовых результатах содержит сведения о движении денежных средств (доходы и расходы) и источниках образования прибыли (убытков) за отчетный период. При формировании финансового результата можно выделить два фактора, от которых зависит чистая прибыль страховой компании:

- 1) доходы и расходы, связанные с деятельностью страховой компании;
- 2) изменение страховых резервов, влияющих только на налогооблагаемую прибыль.

Важным фактором, влияющим на финансовое состояние, является движение оборотных средств (текущих активов).

Платежеспособность страховой компании определяется величиной свободных от обязательств резервов. «Свободными резервами», или «резервом платежеспособности», принято называть собственные средства страховщика, которые свободны от каких-либо внешних обязательств. К собственным средствам относятся уставный капитал, резервный фонд, сформированный за счет прибыли, и нераспределенная прибыль, а также фонды потребления и накопления.

Собственные средства формируются из двух источников: взносов учредителей и прибыли, получаемой в результате деятельности страховщика. Для обеспечения платежеспособности величина свободных резервов должна быть тем больше, чем больше объем операций страховой

компании. В зависимости от характера и динамики операций в качестве их объема принимается либо объем поступивших страховых взносов, либо средняя за ряд лет сумма страховых выплат, либо величина технических резервов (как правило, в страховании жизни). Свободные резервы можно определить также как разность между активами страховщика и суммой его обязательств, основную часть которых составляют страховые резервы.

Существующее мнение о том, что собственные средства в целом и уставный капитал в частности для страховой компании не имеют особого значения, неверно. Ведь на начальном этапе у страховой компании нет других средств для выполнения обязательств по договорам страхования, кроме уставного капитала, так как поступление страховых взносов в первое время крайне незначительно. И чем больше начальный капитал, тем больше шансов у страховщика осуществить крупные операции и иметь возможность выстоять в конкурентной борьбе. Даже если страховщик действует на рынке длительное время, роль его уставного капитала не уменьшается. В любой момент из-за неудачной тарифной политики либо нежелательных изменений в структуре договоров, обесценивания активов, необходимости расширить круг осуществляемых операций страховщику могут понадобиться дополнительные резервы. В этом случае он может использовать свободные резервы (в том числе и уставный капитал).

Известное влияние на обеспечение финансовой устойчивости страховщика оказывает его организационно-правовая форма. Если речь идет о государственной страховой компании, то страхователь имеет наибольшие гарантии выполнения обязательств по договору страхования, так как и юридические, и финансовые обязательства такой компании подкреплены государством. Отличительными чертами обществ взаимного страхования является то, что их участники — сами страхователи и они не ставят своей целью извлечение прибыли. Если по итогам работы за год общество получило превышение доходов над расходами, то это превышение направляется на формирование свободных резервов. Если не хватает средств для покрытия страховых выплат, то обществу разрешено либо увеличить размер страховых взносов, либо сделать на определенных условиях заем у членов общества.

При разработке отечественной системы показателей оценки финансового состояния страховой организации нужно исходить из того, что анализ его может быть осуществлен на основе исследования группы показателей, которые позволяют получить представление о различных сторонах деятельности страховщика.

Как показала практика, финансовая устойчивость страховой организации становится вопросом ее выживания, так как в современных условиях нестабильного рынка банкротство может выступать как вероятный результат хозяйственно-финансовой деятельности страховщика. В этих

условиях существенно возрастает роль и значение анализа финансового состояния страховых организаций и прежде всего той его части, которая основывается на данных баланса и отчета.

Такой анализ представляет большой интерес для страхователей, для коммерческих партнеров страховой организации, для банков, клиентами которых являются страховые организации, а также для самооценки самих страховых организаций и анализа их дочерних организаций и филиалов.

В ходе анализа для характеристики различных аспектов финансового состояния применяются как абсолютные показатели, так и финансовые коэффициенты, представляющие собой относительные показатели финансового состояния, а также их базисные и цепные темпы роста и прироста. Финансовые коэффициенты рассчитываются посредством отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций. Относительные показатели финансового состояния подразделяются на коэффициенты распределения и коэффициенты координации. [10, с.104]

Коэффициенты распределения применяются в случаях, когда требуется определить какую часть тот или иной абсолютный показатель финансового состояния составляет от итога включающей его группы абсолютных показателей. Коэффициенты распределения и их изменения играют большую роль в ходе анализа финансового состояния в разделах: «Структура активов», «Структура пассивов», «Источники оборотного капитала». С помощью коэффициентов распределения проводится структурный (или вертикальный) анализ.

Коэффициенты координации используются для выражения отношений различных по существу абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций, имеющих различный экономический смысл. С помощью коэффициентов координации проводится анализ их изменений в динамике (или горизонтальный анализ), а также рассчитываются базисные и цепные темпы роста и прироста анализируемых показателей.

Анализ финансовых коэффициентов заключается в сравнении их значений с базисными величинами (трендовый анализ), а также в изучении их динамики за ряд лет, по кварталам или месяцам в заданном году, за период с даты по дату как нарастающим итогом, так и за конкретный период в отдельности.

В качестве рекомендуемых (базисных) величин используются усредненные величины, характеризующие оптимальные или критические значения с точки зрения финансовой устойчивости страховых организаций, которые пользователь программ может самостоятельно устанавливать или изменять в зависимости от требований, предъявляемых к деятельности страховщика.

Финансовая устойчивость страховой компании в равной степени зависит как от достаточности собственного капитала, так и от адекватности страховых резервов принятым страховщиком на себя обязательствам. Страховые компании обязаны создавать страховые резервы, которые предназначены для выполнения ими взятых на себя обязательств по выплате страхового возмещения (страхового обеспечения) при наступлении страхового случая перед своими клиентами. Сформированные в необходимом для выполнения этих обязательств размере страховые резервы являются основой финансовой устойчивости страховщика и гарантией выплат для страхователей. Необходимо отметить, что если страховая компания осуществляет несколько видов страхования, то резервы по каждому виду формируются отдельно.

Размеры технических резервов отражают неисполненные обязательства по договорам страхования на отчетную дату. Резервы исчисляются на основании расчетных данных о будущих убытках (страховых выплатах), так как они должны быть достаточными для их покрытия. Кроме того, учитывается и возможность возникновения непредсказуемых убытков, для урегулирования которых создаются резерв катастроф и резерв колебания убыточности.

Источниками средств на покрытие убытков считаются полученные по договорам страхования премии и доходы от их последующего инвестирования, поэтому процессу исчисления резервов предшествует анализ предполагаемого объема премий и инвестиционного дохода, а также установление цены на страховые продукты, т.е. страховых тарифов. Величина резервов определяется в зависимости от срока, на который заключается договор страхования.

Специфической чертой процесса страхования является то, что в распоряжении страховщика в течение определенного срока находятся временно свободные от обязательств средства, которые могут быть размещены в инвестиции в целях получения дохода (ценные бумаги, недвижимость и другие объекты вложений). С момента поступления страховых взносов до выплаты возмещения проходит определенный период, который обуславливается сроком действия договора страхования. Страховые организации могут инвестировать как собственные средства, так и страховые резервы.

Инвестиционный доход — дополнительный источник прибыли страховщика, кроме прибыли от проведения страховых операций. В результате прибыльной инвестиционной деятельности снижается ставка дохода, закладываемая в структуру тарифной ставки, и, следовательно, уменьшается тариф на эту сумму, в чем в равной степени заинтересованы как страховщики, так и страхователи.

Таким образом, от эффективности и надежности размещения временно свободных средств зависит не только доход страховщика, но и его платежеспособность, т.е. возможность выплаты по всем своим обязательствам. В связи с этим размещение страховых резервов находится под жестким контролем со стороны государства.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 528 с.
2. Белянкин Г.А. Платежеспособность страховой компании // Финансы.– 2008. – № 5. – С. 10
3. Буров А., Хамидуллин А. Страховой бизнес // Риск. – 2009. – № 5-6. – С. 30
4. Глейзер Р., Тарасова Н. Страховое дело: к вопросу о рейтинге // Деловой мир. - 2009. - №10. – С.15
5. Гомеля В. Основные финансовые показатели страховой компании // Финансовая газета. – 2009. – № 12. – С. 15-18
6. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия.– М.: ДИС, 2008. – 56 с.
7. Дюжиков Е.Ф., Сплетухов Ю.А. Оценка финансового состояния страховщиков // Финансы. - 2007. - №11. – С. 18-20
8. Кошкина Г.М. О проблемах оценки финансовой устойчивости // Научные записки НГАЭиУ, 2010. – Выпуск 4. – С. 125-130
9. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: Учебное пособие.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009 – 536 с.

Давидова Ю.А.

НИУ «БелГУ»

Россия, г. Белгород

УПРАВЛЕНЕЦ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ

Ключевые слова: теория, психология, личность, человек, успешность

Современная отечественная психология распространяет идею взгляда на человека как на индивида, личность и субъект деятельности, однако при этом отсутствует единая общепринятая концепция личности. Самостоятельность проблемы личности в психологии очевидна. Главная задача теории заключается в том, чтобы установить объективные основания психологических свойств, характеризующих человека как индивида, как индивидуальность и как личность.

В условиях нарастающего дефицита кадров на рынке труда РФ и повышения требований к личностным характеристикам сотрудников, в отечественной психологии личности выдвигается на место одной из ведущих проблема особенностей личности успешного человека, где

наибольшее значение в действующих реалиях, на наш взгляд, имеют особенности личности управленца (менеджера).

Профессиональный управленец, как и профессионал в любой другой области, действует согласно определенным принципам, решает определенные задачи и выдерживает определенные планки стандартов. Совокупность всех указанных элементов и формирует менеджера профессионалом. Высокий уровень профессионализма, в свою очередь, зиждется на совокупности личностных черт, позволяющих менеджеру достичь максимального профессионального роста и профессиональной самореализации.

Одним из существенных критериев управленческой успешности - является личность самого менеджера высшего и среднего звена. Карта личности, по К.К. Платонову, состоит из: способностей, черт характера, темперамента, особенностей всех психических процессов, социальной и профессиональной направленности, включая прошлый опыт и уровень культуры.[1]

Личность менеджера высшего и среднего звена можно структурировать следующим образом:

- анкетные характеристики (пол, возраст, социальный статус и образование),
- способности (управленческие в том числе),
- черты личности (личностные качества).

Осуществив исследование, мы выявили индивидуально-психологические особенности личности менеджеров высшего и среднего звена, достоверно влияющие на успешность управленческой деятельности и четко установили следующее:

- анкетные характеристики личности менеджеров высшего и среднего звена не имеют значения для успешности его профессиональной деятельности, так как успешными менеджеры высшего и среднего звена могут быть как женщины, так и мужчины;
- в любом возрасте могут быть как хорошие так же и плохие менеджеры высшего и среднего звена;
- успешность деятельности определяется индивидуально-психологическими особенностями личности менеджеры высшего и среднего звена, свойствами интеллектуальной, эмоционально-волевой и коммуникативной сфер;
- черты личности влияющих на успешность управления, относятся к числу существенных из них: доминантность; уверенность в себе; эмоциональная уравновешенность; стрессоустойчивость; креативность;

стремление к достижениям; предприимчивость; ответственность; надежность; независимость; общительность.

- удельный вес гендерного фактора (исследований прямо указывающие в ту или другую сторону значимости пока отсутствуют).

Таким образом, «психологический портрет» успешного – менеджера высшего или среднего звена – личность, обладающая: повышенным уровнем экстраверсии, добросовестностью, доброжелательностью, высокой открытостью профессиональному опыту, низким уровнем нейротизма, регулирующим стрессо- и эмоциональную устойчивость, в общении ориентированную на профессиональные взаимодействия, с достаточно яркими лидерскими качествами, фокусирующими на достижение цели.

Использованные источники:

1. Зверева Т. В. Система психологических взглядов К.К. Платонова: дис. ... канд. псих. Наук: 19.00.01/ Т.В.Зверева. — Москва, 2012. — 325 с.

Давыдова Е.Ю., к.э.н.

доцент

кафедра экономики, финансов и учета

Воронежский экономико-правовой институт

Россия, г. Воронеж

МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

Для современной российской экономики характерно многообразное сочетание различных по масштабам хозяйственных субъектов от крупных холдингов, таким, как, например, ВГТРК, включающий целый перечень телевизионных каналов, радиостанций и печатных изданий, до микропредприятий численностью от 1 до 15 человек. Крупные компании обладают внушительными материальными, финансовыми и кадровыми ресурсами, способны проводить серьезные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, развивая тем самым технологический процесс и технический прогресс. Однако часто крупные масштабы являются не только достоинством, но и недостатком. Для подавляющего большинства крупных фирм именно в силу избыточных масштабов присуща определенная неповоротливость и консерватизм. Малый бизнес, также в силу своих небольших масштабов, является более мобильным и подвижным. Как пишут некоторые авторы: «...в сфере малого бизнеса многие процессы идут быстрее, чем в крупном, и это дает возможность быстро увидеть результаты предпринимаемых усилий»[1, с. 74].

Формирование условий и увеличение числа предприятий малого бизнеса является важным фактором создания полноценной экономической среды, в которой свободно развивается конкуренция между

товаропроизводителями. Поэтому «... он является той корневой системой, на которой вырастает любой другой бизнес»[2, с. 60]. Малый бизнес способствует формированию и реализации полноценных рыночных отношений, препятствует развитию монополистических тенденции, сокращению безработицы и повышению мобильности рабочей силы.

Однако мобильность малого бизнеса во многом объясняется тем, что предприятия данной категории могут как быстро возникать, так и быстро свернуть свою деятельность. Снижение их численности происходит тогда, когда ухудшаются условия его деятельности. Такого размера предприятия более чувствительны к их изменению и потому являются «лакмусовой бумажкой» экономического климата в стране и в регионе. В этом контексте рассмотрим малый бизнес в Воронежском регионе.

В 2012 г. в Воронежской области действовало 4.3 тыс. малых предприятий, без учета количества микропредприятий [3]. В расчете на 100000 жителей их число составило 186. Для того чтобы понять много это или мало сравним их численность с количеством по России в целом и по Центральному федеральному округу, в который входит Воронежская область. По расчетам в России их число составляет 170, а в Центральном федеральном округе – 213. Следовательно, можно сказать, что если Воронежская область не входит в лидеры, но и назвать ее отстающей тоже нельзя. Она занимает 8 место из 18 возможных по количеству областей в ЦФО.

По структуре видов деятельности наибольший удельный вес приходится на предприятия оптовой и розничной торговли, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов, ремонт предметов личного пользования и бытовых изделий. Эти сферы деятельности преобладают на протяжении достаточно длительного времени, хотя их численность из года в год может отличаться нестабильностью. Так, в 2011 г. их процентное содержание снизилось на 1.2 процентных пункта по сравнению с 2010 г. и была на уровне 33.9 % от общего числа всех зарегистрированных предприятий малого бизнеса в Воронежской области.

Такая динамическая стабильность объясняется тем, что экономические субъекты, задействованные в этих сферах, стараются максимально сосредоточить свой капитал на выбранной сфере деятельности, чтобы повысить экономическую эффективность и рентабельность своего предприятия. Это позволяет устойчиво оставаться на завоеванных позициях и избежать разрушительных действий конкуренции. Прежде всего это относится к предприятиям оптовой (65.6%) и розничной торговли (22.6%), а также (8.8 %) торговли автотранспортными средствами.

Малые предприятия заняты и в сфере обрабатывающих производств, которые составляли 14.4% в 2011 г. Наибольшее их количество работает в отраслях пищевой промышленности и производстве табачных изделий, на

которые приходится 20.3% от общей численности обрабатывающих малых предприятий области. Такая специализация вполне объяснима, ведь в Воронежской области достаточно активно развивается сельское хозяйство и отрасли, перерабатывающие его продукцию.

Наряду с вышеназванными предприятиями также действуют предприятия, занятые в сфере металлургического производства и изготовления готовых металлических изделий. Такие предприятия составляют 15.3 % от общего числа обрабатывающих предприятий.

Для полноты картины отметим, что малые предприятия успешно функционируют не только в сфере производства, но и в отраслях I и II подразделений, производящих средства производства. Так, в производстве машин и оборудования занято 14.6%, в целлюлозобумажном производстве, издательстве и полиграфии – 7.7%, в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 6.1% и в других отраслях производственного назначения.

Малые предприятия, как правило, отличаются высокой трудоемкостью, а это значит, что они способны создавать большое количество рабочих мест. Численность работников списочного состава без внешних совместителей в 2011г. составила 166.4 тыс. человек, или 93.3% от всех занятых на малых предприятиях. На внешних совместителей приходилось 8 тыс. человек, т.е. 4.5%, а на занятых на условиях договора гражданско-правового характера – 3.9 тыс. человек, или 2.2%. Для большей наглядности остальные цифры представим в процентном выражении.

Самое большое их количество обеспечивает гостиничный бизнес – 78.2%, на втором по численности занятых стоит строительная отрасль – 57.9%. Эти цифры говорят о том, что в Воронежской области достаточно хорошо развит гостиничный бизнес. Кроме того, современные гостиницы соответствуют европейскому и мировому уровню. В них есть прекрасные номера на разный достаток от эконом класса до люксовых. Высокий процент занятости в строительной отрасли говорит о том, что работы такого рода пользуются большим спросом у населения: ремонт квартир, замена окон, лоджий дверей, ландшафтные работы и т.д.

Как было ранее сказано, наибольшее количество предприятий малого бизнеса составляют предприятия оптовой и розничной торговли, поэтому на них приходится 51.8 % всех работников, занятых в этой сфере деятельности. Большое количество людей занято в обрабатывающих производствах – 20.9%. В рамках этих производств самый высокий удельный вес занятых приходится на предприятия текстильного и швейного производства – 67.5% от всех занятых в обрабатывающих отраслях.

На фирмах, предоставляющих коммунальные, социальные и персональные услуги – 18.7%. сравнительно небольшая доля приходится на предприятия занимающиеся производством и распределением

электроэнергии, газа и воды - 8.4%, в финансовой сфере – 5.1% и здравоохранении – 2.4%.

Важной характеристикой предприятий малого бизнеса является величина средней численности работников на каждом отдельном предприятии. По этому показателю на предприятиях малого бизнеса Воронежской области в 2011 г. работало 38 человек. Но по факту самыми многочисленными предприятиями были фермерские и сельскохозяйственные предприятия, численность которых в отдельных случаях достигала 53 и 45 человек.

Малые предприятия часто становятся источником дополнительного дохода. Так, на условиях вторичной занятости в 2011 г. было привлечено 11.9 тыс. человек, что составило 6.7% от общей численности занятых в малом бизнесе. Наиболее часто услугами совместителей пользуются предприятия здравоохранения и социальных услуг (15.3%), организации, осуществляющие операции с недвижимостью (12.9%), предприятия, оказывающие финансовые и коммунальные услуги и другие.

Таким образом, исследование показало, что малые предприятия играют весьма существенную роль в экономике региона, являются ее важной составляющей, способствуют ее стабилизации и развитию. Однако общая численность как самих малых предприятий, так и занятых на них работников весьма невелика. Поэтому необходимо проводить политику, направленную на стимулирование развития малых предприятий в регионе и в количественном, и в структурном аспекте.

Использованные источники:

1. Гапонова С.Н., Рац В.С. Социально-экономическая ответственность предпринимателей // Вопросы новой экономики – 2013 – № 1.
2. Гапонова С.Н. Рац В.С. Историческая роль, диалектика развития и проблемы формирования условий функционирования малого предпринимательства. – Воронеж, Воронежский ЦНТИ, 2012.
3. Цифровой и фактологический материал основывается на данных статистического сборника «О деятельности малых предприятий в Воронежской области в 2011 году». – Воронеж, Воронежстат, 2012.

Дашкова Е.С., к.э.н.

доцент

кафедра экономики труда и основ управления

Воронежский государственный университет

Россия, г. Воронеж

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Развитие российского рынка труда на современном этапе сопряжено с целым рядом проблем, формирующихся под воздействием тех или иных

факторов. Н.В. Дробязкина отмечает: «Ситуация на рынке труда складывается неоднозначно под влиянием социальных, экономических, демографических факторов» [1, с.149]. Немаловажное значение при этом имеет размер и структура заработной платы различных категорий наемных работников. Идея внедрения новых систем оплаты труда для работников бюджетной сферы имело свои обоснованные мотивы. В Постановлениях и Распоряжениях Правительства РФ акцентировалось внимание на взаимосвязи оплаты труда с результатами деятельности бюджетных учреждений и усилении стимулирующей роли заработной платы, а увеличение фонда оплаты труда предполагалось направлять в большей мере на рост должностных окладов работников. Целью новых систем оплаты труда являлось установление более гибких подходов к регулированию оплаты труда в зависимости от квалификации работников и сложности труда, расширение самостоятельности учреждений в решении вопросов оплаты труда работников с одновременным повышением ответственности руководителей, а также повышение роли стимулирующих выплат.

Однако, как показывает практика, данные высокие цели не были полностью реализованы. Проводимый автором анализ результатов первого этапа внедрения новых систем оплаты труда (2010-2012 годы) позволил выявить проблему усиления дифференциации в оплате труда работников здравоохранения. При этом наблюдалась как межрегиональная, так и внутриорганизационная дифференциация. К примеру, на совещании в Минвостокразвития России, состоявшемся 21-го февраля 2013 года Хабаровске, был рассмотрен ход исполнения поручений Президента РФ о повышении заработной платы педагогическим работникам, врачам, среднему и младшему медицинскому персоналу. На совещании было отмечено, что по статистике субъектов округа за 2012 г. размер средней заработной платы медицинских работников с высшим профессиональным образованием составляет от 26,9 тысяч рублей в Еврейской автономной области до 69,7 тысяч рублей в Чукотском автономном округе [3].

Не решив данные проблемы, новые системы оплаты труда привели к усилению «внутренней» дифференциации в оплате труда, то есть на уровне организации. Так, согласно п.6 Положения об установлении систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583, должностной оклад руководителя устанавливается в кратном отношении к средней заработной плате работников, которые относятся к основному персоналу возглавляемого им учреждения, и составляет до пяти размеров указанной средней зарплаты.

В соответствии с Приказом Минздравсоцразвития России от 8 апреля 2008 г. № 167н (в редакции от 24 октября 2008г. № 589н) при расчете средней заработной платы учитываются выплаты стимулирующего

характера работников основного персонала учреждения независимо от финансовых источников. При установлении оклада руководителя, обеспечиваемого из средств бюджета, учитывается, в том числе, и объем стимулирующих выплат работникам основного персонала, выплачиваемых за счет собственных средств учреждения от деятельности, приносящей доход. Должностные оклады заместителей руководителей и главных бухгалтеров учреждений устанавливаются на 10-30% ниже должностных окладов руководителей этих учреждений. Следовательно, при увеличении темпов роста выплат работникам основного персонала учреждений за счет средств от платных услуг и более низком темпе роста фонда оплаты труда за счет бюджетных средств последние не только перераспределяются в пользу фонда оплаты труда руководства, но и внебюджетные средства замещаются бюджетными. Данный порядок усилил дифференциацию в размерах оплаты труда между руководителями учреждения и его специалистами. Во многих случаях должностной оклад руководителя учреждения здравоохранения превышает 300-400 тыс. руб., что в 10 раз выше заработной платы специалистов и 15-25 раз основного персонала.

Также отмечается дифференциация в оплате труда работников одного должностного уровня: врачей, медицинских сестер и др. Это обусловлено, по нашему мнению, снижением доли постоянной части заработной платы. В большинстве учреждений после внедрения новых систем оплаты труда здравоохранения она составляет 25-50% от общего заработка. Мировая практика показывает, что за выполнение трудовых обязанностей работник получает не менее 90-95%. Чтобы в равной степени учитывать интересы работников и интересы работодателей, доля постоянной части заработной платы должна быть не ниже 70-75%.

В результате этого на сегодняшний день одной из актуальных проблем в государственных учреждениях здравоохранения стала неэффективная структура заработной платы персонала, которая заключается в следующем:

- размеры должностных окладов низкоквалифицированных работников остаются ниже МРОТ. Так, с 1 января 2014 года МРОТ на территории Российской Федерации составил 5554 руб. При этом положением об оплате труда работников государственных учреждений системы здравоохранения Воронежской области, утвержденным приказом департамента здравоохранения Воронежской области от 06.05.2013 N 758, для младшего медицинского персонала установлен должностной оклад в размере 5260 руб. Это приводит к снижению значимости государственных гарантий в вопросах оплаты труда.

- сохраняется низкий удельный вес должностных окладов в структуре заработной платы медработников. В Воронежской области на 2014 год установлен целевой показатель заработной платы для врачей 31426 руб. Средний оклад для квалификационных групп врачей в соответствии с

положением установлен в размере 7156 руб. (23% от целевого показателя). За 2013 год в государственных учреждениях здравоохранения Воронежской области должностной оклад в структуре заработной платы медицинских работников в среднем составил 36% от целевого показателя. Следовательно, работодатели будут вынуждены устанавливать стимулирующие выплаты в качестве гарантированной части заработка, которая не увязана с результатами труда работника.

Таким образом, анализ и оценка результатов внедрения с 2008г. в учреждениях здравоохранения новых систем оплаты труда показывает, что изначальные цели ее внедрения не были реализованы и привели к возникновению множества новых проблем. В итоге планируемого повышения оплаты труда работников в учреждениях здравоохранения не произошло.

Причина этой проблемы кроется в слабости и формальности институтов социального партнерства по регулированию социально-трудовых отношений. Это касается в первую очередь отраслевых и региональных соглашений, а также коллективных договоров. В большинстве организаций внедрение новых систем оплаты труда проходило без активного обсуждения между руководством и профсоюзом работников. Профсоюзы нередко принимали формальное участие в решении этих вопросов, не выполняя своей прямой функции – защиты прав и интересов работников.

Решение данной проблемы видится в совместном участии государства и профсоюзов в корректировке новых систем оплаты труда в сторону приемлемой и научно обоснованной дифференциации заработной платы. Оптимизировать структуру заработной платы работников учреждений здравоохранения нужно в том направлении, что каждая часть из ее составных частей должна выполнять свою функцию: постоянная часть – стимулировать эффективное выполнение работником установленных для него должностных обязанностей; переменная – поощрять работника за более высокую по сравнению с другими работниками результативность.

Использованные источники:

1. Дробязкина Н. В. Молодежная безработица и ее регулирование в современных условиях : на примере Воронежской области : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05, 08.00.01 / Дробязкина Наталья Васильевна; [Место защиты: Воронеж. гос. технол. акад.].- Воронеж, 2007.- 190 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/5392
2. Москвитина Н. Совершенствование стимулирования работников здравоохранения в учреждениях бюджетной сферы / Н. Москвитина // Человек и труд. – 2012. - №9. – С. 38-40.
3. Широкова Л. О средней заработной плате в бюджетной сфере / Л. Широкова // Человек и труд. – 2012. - №8. – С. 36-38.

4. Режим доступа - <http://eaomedia.ru/news/politics/22.02.2013/258844/zarplata-ryada-kategoriy-pedagogov-i-vrachey-eao-otstaet-ot-srednih-pokazateley-po.html>

*Девяткина Т.В., к.э.н.
ректор
УлГПУ им. И.Н. Ульянова
Россия, г. Ульяновск*

РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация: в статье рассматриваются подходы к определению человеческого капитала, дается собственная трактовка понятие человеческий капитал. Представлены результаты финансирования и развития человеческого капитала в Ульяновской области.

Ключевые слова: человеческий капитал, консолидированный бюджет, инновации, инвестиции.

Важнейшим условием повышения конкурентоспособности экономики России и регионов является развитие человеческого капитала, для развития инновационного потенциала и повышения инвестиционной привлекательности.

Существуют различные подходы к определению человеческий капитал. Так А.Смит представлял понятие человеческого капитала как знания, навыки и способности – это и есть капитал, находящийся в собственности работника [3]. Г. Беккер утверждает, что человеческий капитал формируется за счет инвестиций в человека: на общее и профессиональное образование, расходы на воспитание детей, здравоохранение, поиск информации, смену работы, миграцию и другие вложения, так или иначе способствующие развитию производительной силы человека, содействующие её культурному и интеллектуальному росту [1]. Ю. Корчагин представляет, что человеческий капитал — интенсивный производительный и социальный фактор развития и жизнедеятельности субъекта, который неразрывно связан с человеком, с его интеллектом и менталитетом. Он формируется за счет инвестиций в воспитание, образование, здоровье, знания, предпринимательскую способность, информационное обеспечение, безопасность и экономическую свободу населения, а также в науку, культуру и искусство [2].

Таким образом, мы можем сказать, что человеческий капитал – это знания, навыки и способности, находящиеся в собственности человека, на развитие которых влияет уровень образования человека, здравоохранение, информационное обеспечение, предпринимательская способность, экономическая безопасность и т.п. На развитие человеческого капитала активно влияет государственная политика в общем, и политика региона в частности.

Главной миссией для министерств и ведомств социального блока Ульяновской области является развитие человеческого капитала. Основная роль Правительства региона заключается в определении векторов развития региона, создании устойчивых финансовых условий для развития всех секторов и отраслей. Так финансирование социальной сферы инвестиции в инновации и в самый важный из ресурсов – в человека за последние пять лет в консолидированном бюджете Ульяновской области увеличилось в 1,8 раз (табл. 1). В образование, молодёжную политику, здравоохранение, культуру, физкультуру и спорт они увеличились за этот же период в **1,9 раза** и составили в прошлом году **66,4%** от консолидированного бюджета. В расходной части областного бюджета на текущий год этот показатель составляет **71,5%**.

Таблица 1.

Финансирование социальной сферы Ульяновской области, млрд.руб.

	2007	2008	2009	2010	2011	Темп	2012
Здравоохранение и спорт	4 958	5 451	4 942	4 966	7 362,3	1,5	8 395,6
Образование и молодёжная политика	5 417	6 830	7 945	8 450,7	9 915,1	1,8	10 999,7
Культура	0,658	0,908	0,918	1 002,9	1 365,3	2	1 330,9
Социальная политика	3 279	4 689	6 172	8 570,3	9 072,8	2,8	9 247,1
Всего по соцблоку	14 312	17 878	19 977	22 989,9	27 715,5	1,9	29 973,3
Консолидированный бюджет	26 591	36 348	35 777	37 839,4	41 716,9	1,8	41 938,7
Доля социальных расходов	53,8%	49,2%	55,8%	60,8%	66,4%	-	71,5%

В разрезе отраслей цифры ещё показательней. Так, например, за тот же период инвестиции в здравоохранение и спорт увеличились в **1,5 раза**, в образование и молодёжную политику в **1,8 раза**, в культуру – в **2 раза**, в социальную политику – в **2,8 раза**. В текущем году инвестиции в эти отрасли по сравнению с прошлым годом также выросли (кроме культуры). Приведённые цифры показывают, что областной бюджет был и остаётся социально ориентированным.

Часть бюджетных средств (*примерно 8%*) направляется на укрепление материально-технической базы учреждений социальной сферы, создание современной инфраструктуры. Это в свою очередь, создаёт предпосылки для создания комфортных условий, как для самих работников этих учреждений, так и для потребителей социальных услуг. Кроме того, это способствует повышению качества предоставляемых услуг. За прошедший год в укрепление инфраструктуры социальной сферы было направлено почти **2,5 млрд. рублей**.

Также активно разрабатываются и внедряются программы социальной поддержки населения, что положительно влияет на развитие человеческого капитала в регионе.

Использованные источники:

1. Becker G.S. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis. — N.Y. 1964.
2. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? — Воронеж: ЦИРЭ, 2005 . — С. 2 .
3. Маврина Н.А. Сущность человеческого капитала и особенности инвестиций в него // Вестн. Челябинского гос. ун-та. — 2008. — № 29 (130). — С. 11.
4. www.ulgov.ru

*Дементьева Л.В., к.э.н.
доцент*

*Институт экономики, управления и права (г. Казань)
Российская Федерация, г. Зеленодольск*

МЕЙНСТРИМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ И ФАЗЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ЦИКЛА

В современных условиях мирового экономического кризиса возрастает интерес к проблемам цикличности. Циклические кризисы в экономике приводят к потерям значительной доли общественного богатства, социальным конфликтам и политической нестабильности. Периоды глубоких спадов в экономике всегда сопровождаются упадком в развитии культуры, науки, образования и других сфер жизни общества, что требует активного вмешательства государства в экономические процессы. При этом следует отличать антикризисную стабилизационную политику в период среднесрочного спада в экономике от экономической политики в условиях долгосрочной депрессии, знаменующей собой окончание одной технологической волны и переход к новой волне, чем собственно и характеризуется современный экономический кризис.

Но какой должна быть экономическая политика в условиях такого рода экономического спада? Какая экономическая политика будет способствовать восстановлению экономики в максимально короткие сроки? Отвечая на эти вопросы нужно учитывать, что в каждый конкретный момент времени экономика находится на определенной части траектории долгосрочного цикла, что должно накладываться свой отпечаток на характер экономической политики.

Анализ исторического опыта проведения экономической политики позволяет определить меры эффективной антикризисной политики на современном этапе. Поскольку развитие экономики происходит циклично, то можно ожидать проявления цикличности и в развитии экономической политики. Такая цикличность прослеживается с высокой степенью

определенности на повышательной и понижательной волне длинного Кондратьевского цикла в XX веке.

В 40-60-е годы на повышательной фазе четвертой длинной волны в экономике преобладал кейнсианский подход к макроэкономическому регулированию. Кейнс полагал, что причина экономического кризиса связана с нехваткой платежеспособного спроса, который объективно возникает в рыночной системе вследствие действия психологических факторов. Чтобы уравнивать сбережения с инвестициями, необходимо стимулировать инвестиции и поощрять текущее потребление. Инвестиционный процесс будет длиться, пока предельная эффективность инвестиций будет выше ставки ссудного процента. Из этого следуют две задачи:

- 1) воздействовать на эффективность производства с целью его роста;
- 2) снижать норму ссудного процента (проводить политику дешевых денег).

Для стимулирования текущего потребления полезно также увеличивать государственные расходы и проводить политику умеренной инфляции, стимулирующей текущее потребление и сокращение сбережений. Всё это не достигается автоматически, необходимо целенаправленное воздействие государства в виде роста государственных закупок, субсидий, снижения учетных ставок, широкого кредитования.

«В условиях *laissez-faire* вряд ли можно избежать широких колебаний в размерах занятости без глубоких изменений в психологии рынка, то есть таких изменений, ожидать которых нет причин. На этом основании я делаю вывод, что регулирование объема текущих инвестиций оставлять в частных руках небезопасно», - писал Кейнс [2. С.295].

С середины 30-х годов до начала 70-х годов кейнсианство становится главным направлением западной экономической мысли, в связи с нарастанием в ведущих капиталистических странах государственно-монополистических тенденций, с усилением роли государства во всех сферах жизни общества. В США это проявилось в «новом курсе» Рузвельта в 30-е годы. Рузвельт предложил целостный комплекс мер активного влияния государства на экономику.

В Европейских странах система, основанная на активном участии государства в экономической жизни, установилась в послевоенные годы. Например, во Франции сформировалась особая модель экономического регулирования, основанная на прямом участии государства в воспроизводственном процессе (дирижизм). Координирующим центром новой модели стал столь неординарный для рыночной экономики инструмент, как принятый в 1947 г. первый долгосрочный план (1947-1950 гг.). "План Моннэ" предусматривал восстановление производства и модернизацию мощностей в шести базовых отраслях промышленности

(угольной, электроэнергетике, металлургии, производстве стройматериалов, сельскохозяйственном и транспортном машиностроении).

Государство почти полностью взяло на себя финансовое обеспечение плана. По оценкам, за счет государственных средств в 1946-1950 гг. было профинансировано от 1/2 до 2/3 валовых капиталовложений. Основная роль в государственном финансировании капиталовложений отводилась созданному в 1947 г. при Казначействе Фонду модернизации и оснащения (впоследствии - Фонд экономического и социального развития)[5.С.63].

Несмотря на особенности экономической системы Японии, для нее так же было характерно активное участие государства в экономических процессах. Хотя в Японии была весьма низка доля государственной собственности, невелика доля налогов и государства в ВВП, в то же время при сравнительно невысоком уровне всех государственных расходов их структура характеризовалась низкой долей расходов на общее управление, охрану правопорядка и оборону. Наоборот высока была доля инвестиций, прежде всего ассигнований на общественные работы, которые стали традиционным для послевоенной Японии средством воздействия на конъюнктуру. Макроэкономическое регулирование органично сочеталось с достаточно эффективным механизмом государственного вмешательства на микроуровне. В основе этого механизма лежало исключительно жесткое бюрократическое регламентирование посредством оперативного государственного вмешательства в деятельность частных предприятий, известное под названием «административного руководства». Организационной формой, обеспечивающей постоянное контактирование государственного аппарата с предпринимателями, служили многочисленные совещательные комитеты при различных министерствах и ведомствах, связанных с управлением экономикой. В рамках этих комитетов, состоящих в основном из представителей государственной бюрократии и крупного бизнеса, вырабатывались согласованные решения по вопросам экономической политики. Именно этот механизм обеспечивал слаженность и согласованность действий правительственного аппарата и частного бизнеса, быструю реакцию соответствующих ведомств на нужды бизнеса, что послужило даже основанием для появления на Западе идеи о Японии «как едином акционерном обществе».

Быстрый рост государственных расходов на общественные работы оказывал сильное влияние на формирование внутреннего совокупного спроса. Эти расходы становились важным инструментом антикризисной политики правительства.

Благодаря продуманной экономической политики государства, Япония стала единственной страной послевоенного мира, которой удалось перейти из разряда развивающихся стран в группу развитых стран мира. Оценивая результаты своей послевоенной истории, японцы говорят, что период

кейнсианских побед давал более внушительные результаты по сравнению с периодом неоклассических реформ.

Периодом триумфа идей Кейнса стали 50-60-е годы, когда кейнсианская теория цикла стала главным направлением экономической мысли и общепризнанным теоретическим обоснованием государственной антициклической политики. Она предполагала активные действия правительства по расширению совокупного спроса в периоды кризисных спадов и его ограничению на стадии хозяйственного подъема для предотвращения перегрева экономики и чрезмерного роста цен в период среднесрочных циклов. Главными инструментами такого регулирования, получившего название политики макроэкономической стабилизации, служили налоги, государственные расходы, бюджетные дефициты, а также средства денежно-кредитной политики, проводимой центральными банками. В 1951 году была опубликована главная работа выдающегося последователя кейнсианской теории Э.Хансена «Экономические циклы и национальный доход», в которой была изложена его концепция антициклического регулирования, которая включала: встроенные стабилизаторы экономики; автоматически действующие контрмеры; управляемые программы компенсирования цикла[1].

Под встроенными стабилизаторами понимались искусственно введенные в экономику механизмы, призванные повысить её устойчивость: высокий прогрессивный подоходный налог, программа помощи безработным, программы поддержания стабильных цен на фермерскую продукцию.

Автоматически действующие контрмеры преследовали цель перевести экономику, находящуюся в состоянии спада, в режим подъема. Они могли быть использованы без согласования с парламентом, когда показатели тревоги (уровень безработицы, темпы инфляции) превысили допустимый уровень. В этих целях предлагалось использовать следующие инструменты: дисконтная политика, операции на открытом рынке, регулирование нормы минимальных обязательных резервов коммерческих банков, налоговое регулирование – повышение ставок налогообложения при подъеме и снижение – при спаде. Управляемые программы компенсирования цикла включали меры бюджетного регулирования, связанные с уменьшением или увеличением отдельных его статей.

Концепция, предложенная Э.Хансеном, была положена в основу практики регулирования экономики в 50-60-е годы. Результативность антикризисных мер была достаточно высокой: темпы развития западной экономики возросли в 2-3 раза, увеличились доходы населения, кризисы потеряли свою остроту и разрушительную силу.

Однако, в 70-е годы ситуация начала меняться в худшую сторону. В середине 70-х годов произошла смена фаз четвертого долгосрочного цикла,

началась понижательная фаза, что привело к обострению многих экономических проблем (замедление темпов роста, особенно производительности труда; нефтяной кризис; инфляция; бюджетные дефициты). Кейнсианство потеряло свой былой авторитет и стало усиливаться влияние конкурирующих с ним направлений теоретического анализа. Начался пересмотр господствующей экономической концепции (мейнстрима) и глубокая перестройка механизмов государственного вмешательства в хозяйственные процессы. В зарубежной и отечественной литературе это было названо «консервативным сдвигом» в экономической теории, идеологии и политике.

Смена мейнстрима в экономической политике была оправдана изменением экономической ситуации. Экономика функционировала на пределе своих технологических и технических возможностей. Любое стимулирование спроса приводило к росту цен, а не к росту производства. Теоретическое обоснование экономической политики в данный период строилось исходя из необходимости стимулирования совокупного предложения, и только это могло в какой-то степени расширить границы производства при существующем технологическом укладе.

Пионерами в этой области были Великобритания и США, которые провозгласили отход от кейнсианских рецептов регулирования экономики в конце 70-80-х годов и стали проводить политику ухода государства из сферы непосредственного руководства экономикой и социальной сферой. В области антициклической политики приоритет отдавался долгосрочной кредитно-денежной политике, направленной на стимулирование деловой активности.

Наступила эра неоконсерватизма в экономической политике. Её лозунгом стали слова Р.Рейгана: «Правительство не решит наших проблем. Правительство – само проблема», и как только «оно оставит нас в покое, проблемы эти решаться сами собой» [4. С. 192].

В 1979 году к власти в Великобритании пришла «железная леди» лидер консерваторов. Она провела реформы, названные впоследствии тэтчеризмом. Следуя по этому пути, Великобритания провела в 1979-1994 году массовую приватизацию государственных предприятий, был сокращен государственный аппарат, снижены налоги.

Таблица 1.

Кейнсианство и монетаризм[1]

Основные параметры	Кейнсианство	Монетаризм
1	2	3
Основатели	Дж. Кейнс (1883 -1946)	М.Фридмен (1912 г. р.)
Время господства теории в	30-60-е годы XX века	70-90-е годы XX века

экономической политике		
Роль рынка и государства в экономике	Необходимо вмешательство государства в экономику	Рынок способен к саморегулированию
Главная проблема экономики	Безработица	Инфляция
Проблема занятости	Занятость зависит от совокупного спроса	Экономика сама установит уровень производства и занятости
Денежная масса	Денежная масса нейтральна к производству	Денежная масса – причина роста цен и изменения конъюнктуры
Характер денежно-кредитной политики	Нужна гибкая денежная политика	Необходима стабильная денежная политика
Отношение к бюджетному дефициту	Бюджетный дефицит – способ стимулирования спроса	Бюджетный дефицит – причина инфляции
Соответствие теорий фазе экономического цикла	Кейнсианство – теория экономического роста	Монетаризм – теория экономического равновесия

Неоконсервативный курс республиканских президентов Р.Рейгана и Буша базировался на монетаристских теориях М.Фридмена и Р.Манделла. Они предлагали сокращение государственных расходов, налогов и уменьшения государственного вмешательства в экономику. Активный вклад в разработку новой налоговой политики внес молодой журналист-экономист А. Лаффер, наглядно продемонстрировавший взаимосвязь собираемости налогов и налоговых ставок (кривая Лаффера).

Антициклическая политика неоконсерваторов и монетаристов отличалась от кейнсианской рядом особенностей (таблица 2.).

Таблица 2.

Варианты антициклической политики

Признаки	Неокейнсианство	Неоконсерватизм, монетаризм
Ориентация	На спрос	На предложение
Цели	Регулирование хозяйства в целом (макроэкономика)	Создание стимулов деятельности отдельных фирм (микроэкономика).
Приоритеты регулирования	1.Налогово-бюджетная политика; 2.Кредитно-денежная политика.	1.Кредитно-денежная политика; 2.Налогово-бюджетная политика.
Оценка роли государства	Поощрение	Ограничение

Основные практические рекомендации монетаризма — контроль за денежной массой, борьба с инфляцией, сокращение государственных

расходов, уменьшение налоговых ставок и минимизация бюджетного дефицита — оказались весьма эффективными.

В 80-е - начале 90-х годов XX в. царила некоторая эйфория по поводу способности рынка решить все возникающие проблемы общества без вмешательства государства.

Однако кризисы конца 90-х годов и начала 2000-х показали необходимость смены экономического курса в рамках нового этапа длинной волны. Несомненно, каждая длинная волна имеет свои особенности развития и экономика 21 века – это не начало и даже не середина 20 века, тем не менее, как актуально звучат в настоящее время эмпирические правильности, выведенные для характеристики повышательной фазы длинной волны Н.Д. Кондратьевым:

- перед началом и в начале повышательной волны каждого большого цикла наблюдаются глубокие изменения в условиях экономической жизни общества. Эти изменения выражаются в значительных изменениях техники, в вовлеченности в мировые экономические связи новых стран;

- на периоды повышательной волны каждого большого цикла приходится наибольшее количество социальных потрясений (войн и революций);

- в период повышательной волны больших циклов средние капиталистические циклы характеризуются краткостью депрессий и интенсивностью подъемов[3. С.399].

Анализ экономической политики показал взаимосвязь фазы долгосрочного цикла и мейнстрима в экономической политике. Экономическая политика становится эффективной, если она отвечает особенностям фазы длинной волны, но она также может быть неэффективной, если строгое следование господствующим догмам не позволяет принять в качестве руководства к действию альтернативные теории.

Если мейнстрим в экономической политике длительное время игнорирует реальные тенденции в экономике это может привести к застою в экономике и отставанию страны от других стран, не случайно выявлено, что именно в переломных точках длинных волн одни страны преуспевают в своем развитии, а другие отстают и уже не играют ключевые роли в мировой политике.

Однако в данном случае следует отметить, что длинная волна – это объективная закономерность развития экономики, и она со временем проявляется в экономическом развитии стран независимо от субъективной оценки и взглядов политических деятелей.

Чем же можно объяснить смену мейнстрима в экономической политике в ходе смены фазы длинной волны?

Неолиберальная теория основывается на том, что экономика всегда

функционирует на потенциальном уровне. Кривая совокупного предложения имеет вид вертикальной прямой; её положение определяется естественным уровнем безработицы, затратами капитала и не зависит от уровня цен. Однако такое положение в экономике, как показывает практика, складывается не всегда, а только на вершине, или близко к вершине повышательной фазы длинной волны Кондратьева. В это время некоторый период времени экономика функционирует на потенциальном или близко к потенциальному уровню. В этот период оправдывает себя политика невмешательства в экономику, поскольку меры государственного стимулирования могут привести только к инфляции. По мере того как экономика начинает отклоняться от потенциального уровня, снижаются темпы роста производительности труда, экономика оказывается на горизонтальном (кейнсианском) отрезке совокупного предложения. В этот период государственная поддержка развития национальной экономики, а особенно меры налогово-бюджетной политики, направленной на поддержание совокупного спроса, могут оказаться достаточно эффективными.

Проведенный анализ экономической политики показал необходимость смены принципов экономической политики в ходе развития длинной волны, исходя из целей экономического развития на очередном этапе, чтобы обеспечить эффективность экономической политики. Учет исторического опыта экономической политики на каждом этапе развития технологического уклада, привлечение экспертов к выработке конкретных мер и инструментов, открытость для принятия альтернативных подходов могут стать залогом успешной экономической политики.

Использованные источники:

1. Боннет, А.А., Тумашев А.Р. Теоретические основы экономической политики/А.А. Боннет, А.Р. Тумашев. – Гиссен-Казань, - 2003.
2. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости и денег/ Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
3. Кондратьев, Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения/Н.Д. Кондратьев. - М.: Экономика, 2002.
4. Мовсесян, А.Г. Либерализм и экономика / А.Г. Мовсесян. – М.: Логос, 2003.
5. Хрусталева, Н. Франция на исходе столетия: смена модели регулирования экономики // Мировая экономика и международные отношения. - 2004.- №6.- С.61-70.

Дементьева Л.В., к.э.н.

доцент

Институт экономики, управления и права (г. Казань)

Российская Федерация, г. Зеленодольск

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Современные условия снижения темпов экономического роста в РФ и ухудшения демографических показателей поставили на повестку дня вопрос о реформировании пенсионной системы.

Прогноз основных демографических показателей в среднесрочной перспективе дает малоутешительные данные для прогнозирования перспектив развития пенсионного страхования в РФ. Демографические показатели будут развиваться в направлении роста людей пенсионного возраста и сокращения трудоспособного населения (табл.1).

Таблица 1

Динамика демографических показателей в среднесрочной перспективе, млн. чел.

Показатели	2012 г		2015 г		Темп роста %	2020 г		Темп роста %
	Млн. чел	%	Млн. чел	%		Млн. чел	%	
Численность пенсионеров	32,4	23	33,8	24	104	36,9	26	109
Количество трудоспособных	87,1	61	83,6	59	96	79,0	56	94,5
Коэффициент демографической нагрузки, чел.*	371	37	405	40	109	467	47	118

*на 1000 лиц трудоспособного возраста приходится нетрудоспособных старше трудоспособного возраста, на начало года.

Указанные процессы будут увеличивать демографическую нагрузку на трудоспособное население, которая будет расти более быстрыми темпами, чем численность пенсионеров, что объясняется снижением количества трудоспособного населения.

В ближайшее пятилетие (2014 – 2019 гг.) будут выходить на пенсию женщины, которым в настоящее время 50-54 года – 6,2 млн. чел. и мужчины 55-59 лет – 4,5 млн. чел. Итого: 10,7 млн. чел. Им на смену на рынок труда приходит поколение 20-24 летних 10,8 млн. чел. В следующее пятилетие (2019 – 2024 гг.) начинают выходить на пенсию женщины, которым в настоящее время 45-49 лет (5,1 млн. чел.) и мужчины, находящиеся в настоящее время в возрасте 50-54 лет (5,3 млн. чел.). Всего 10,4 млн. чел. Их будут заменять нынешние 15-19-летние – 7,15 млн. чел. (расчет составлен по данным Росстата РФ).

Несомненно, эти процессы негативно скажутся на сбалансированности бюджета ПФР, что делает актуальным поиск путей повышения доходных

источников бюджета ПФР.

Одним из самых главных причин низких доходов ПФР является низкий уровень заработной платы населения, занятого наемным трудом, а именно эти отчисления собственно и формируют доходы ПФР. Повышение уровня заработной платы и повышение (или отмена) предельного размера заработной платы для отчисления взносов в пенсионную систему, несомненно, окажет положительное влияние на доходы пенсионной системы РФ.

В настоящее время средний размер пенсий в северных регионах на 50-80% выше, чем в среднем в стране, и величина прожиточного минимума пенсионера в северных регионах в 1,5-2 раза выше. Из-за низкого предельного размера заработной платы для отчисления взносов в пенсионную систему в будущем большей части пенсионеров Крайнего Севера придется доплачивать до величины прожиточного минимума пенсионера в регионе за счет совокупных доходов Пенсионного фонда.

Из 53 стран, представленных в обзоре Всемирного банка, в 22 отсутствует предельный размер заработной платы для отчисления взносов в пенсионную систему. В 31 стране, где установлен такой предел, его средняя величина составляет 300% от заработной платы. Из 30 стран ОЭСР в 9 отсутствует предельный размер заработной платы для отчисления пенсионных взносов. В 21 стране, где установлен такой предел, его средняя величина составляет 237% от заработной платы.

Если предельный размер заработной платы для отчисления взносов в пенсионную систему повысить, чтобы его отношение к сумме средней заработной платы за год возросло со 161% в настоящее время до 230%, то удастся на 8-10% увеличить доходную часть пенсионной системы [1. С.154].

Кроме того, в области тарифной политики было бы целесообразно отказаться от практики выделения категорий страхователей-работодателей в различных секторах экономики, которым предоставляются льготы по уплате страховых взносов в целях стимулирования экономики, поскольку подобные меры, безусловно, оправданные с экономической точки зрения, применительно к функционированию пенсионной системы ведут к увеличению расходов бюджета на компенсацию выпадающих доходов ПФР в целях недопущения уменьшения пенсионных прав застрахованных лиц, занятых у этих страхователей, что повышает уровень зависимости ПФР от федерального бюджета.

Целесообразно также рассмотреть вопрос о возможности распространения системы обязательного пенсионного страхования на государственных служащих, проходящих военную и правоохранительную службу в соответствующих силовых ведомствах, по аналогии с государственными гражданскими служащими, которые подлежат обязательному пенсионному страхованию на общих основаниях.

Подобное решение, помимо прочих преимуществ, могло бы решить на длительный период времени проблему дефицита ПФР, поскольку страховые отчисления в отношении новых категорий должностных лиц стали бы поступать в ПФР в текущем режиме, а обязательства по их пенсионному обеспечению и, соответственно, расходы возникли бы только лет через 15-20.

Тарифная политика в отношении страховых взносов самозанятых категорий населения также рождает множество вопросов. При существующей системе тарифов оплаты страховых взносов с 1 МРОТ данные категории населения обеспечат себе только минимальный уровень пенсионного обеспечения в старости, и в силу этого они будут иметь право на доплаты до пенсионного минимума в регионе. Но доплаты производятся за счет совокупных доходов ПФР, т.е. главным образом за счет тех категорий населения, которые отчисляли в Пенсионный фонд немаленькие взносы со своих средних и ниже средних по России зарплат. Понятно нежелание самозанятых категорий населения уменьшить свои пенсионные отчисления, тем более, что они не рассчитывают на пенсию в старости как на основной доход, стремясь приобрести недвижимость и другое имущество за счет сегодняшних доходов и тем самым обеспечить свое безбедное существование в старости. Свое участие в пенсионной системе эти категории рассматривают как дополнение к доходу, или так называемую страховку в условиях риска предпринимательской деятельности. Однако данная страховка не должна обеспечиваться отчислениями за наемных работников, для которых заработная плата это основной доход, а пенсии – единственный источник благополучия в старости. Решение данной проблемы видится на путях формирования самостоятельной пенсионной системы для самозанятых категорий населения, в рамках которой они могли бы самостоятельно решать вопросы сумм страховых взносов, тарифов, размеров пенсионных выплат и условий их предоставления.

Несомненно, влияние демографических факторов на долгосрочную сбалансированность ПФР существенно, однако не следует сбрасывать со счетов воздействие, которое могут оказывать макроэкономические факторы на указанную проблему, ведь важно не только количество имеющихся ресурсов, но и их качество, уровень технологического уклада, господствующего в экономике. И в данном случае демографический вызов может стать не только проблемой, но и фактором, стимулирующим технологическую модернизацию страны и формирования нового технологического уклада в экономике, что поставит на повестку дня не проблемы обеспеченности пенсионной системы средствами, а проблемы кадрового обеспечения нового качества экономического роста.

Рост производительности труда, являющийся неизбежным следствием технологической модернизации, приведет к росту ВВП, несмотря на

снижение численности трудоспособного населения.

В современных условиях важно также обеспечить проведение эффективной политики в области здравоохранения, которая бы способствовала снижению смертности населения и позволила бы лицам пенсионного возраста более длительное время оставаться трудоспособными.

В области здравоохранения предстоит сформировать механизмы, обеспечивающие доступность и качество медицинской помощи, развитие диспансеризации, улучшение лекарственного обеспечения граждан.

Создание благоприятных макроэкономических условий будет способствовать решению проблемы сбалансированности пенсионной системы РФ.

Использованные источники:

1. Омельчук, Т. Обеспечение долгосрочной устойчивости пенсионной системы/Т.Омельчук//Вопросы экономики. – 2011. - №12. – С.150-154.

Демир К.Х.

аспирант

преподаватель кафедры креативно-инновационного

управления и права

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный

лингвистический университет»

Россия, г. Пятигорск

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА С ЭЛЕМЕНТАМИ СПА

Лечебно-оздоровительная сфера в России представляет собой сектор экономики сферы услуг, выполняющий важные социальные задачи, а именно: укрепление здоровья населения на основе рационального использования природно-рекреационных ресурсов и отечественного курортного комплекса (санаторно-курортной инфраструктуры и кадрового потенциала); восстановление трудовых ресурсов, занятости населения и развития курортов.

Для системного понимания специфики лечебно-оздоровительной сферы важным представляется определение таких понятий, как «курорт», «санаторий» и «комплекс».

Начнем с понятия «курорт», которым лейб-медик Петра I, доктор Готлиб Шобер (немец по происхождению) назвал место, где возможно было проходить лечение водами – курортом – «лечебным местом» (от немецкого «kur» – лечение и «ort» – место).

Теперь перейдем к рассмотрению понятия комплекс, под которым понимается совокупность предметов, действий, свойств и явлений, составляющих одно целое [1].

Если говорить о санатории («sanare» от латинского – исцелять,

оздоравливать), то это лечебно-профилактическое учреждение, предназначенное для лечения, профилактики, медицинской реабилитации с использованием природных лечебных физических факторов в сочетании с искусственными факторами, лечебной физической культурой, лечебным питанием и другими методами в условиях специально организованного режима [2, с. 46].

Таким образом, теперь мы можем дать целостное определение такому важному понятию, как санаторно-курортный комплекс (далее – СКК). Это совокупность лечебно-профилактических учреждений с обеспечивающей их деятельностью инфраструктурой, расположенных на территориях, обладающих природными лечебными средствами (минеральными водами, грязями, климатом и другими) и используемыми в процессе профилактики заболеваний, оздоровления, лечения и отдыха населения.

В настоящее время в рамках лечебно-оздоровительного туризма активно развивается такое явление, как веллнесс и спа. «Веллнесс» обозначает мировосприятие, в основу которого положен здоровый образ жизни. Сторонники веллнесс ценят все полезное, созидательное, конструктивное – здоровое питание, умеренность, спа, фитнес.

В разработанном Международной ассоциацией спа (International SPA Association – ISPA, создана в 1991 году) определении отмечено, что «спа – это заведение, предназначенное для улучшения общего состояния человека с помощью разнообразных профессиональных услуг, которые наряду с прочими могут включать уходы за кожей лица и тела, фитнес, здоровое питание и духовные практики, способствующие оздоровлению сознания, физического организма и души человека» [3, с. 13].

По словам президента Совета Международного Совета по развитию индустрии спа и веллнесс – Spa and Wellness International Council (далее – SWIC) Е.Л. Богачевой, выступавшей на Международном выставочном Салоне и Конгрессе «Spa&Beauty Russia-2012» в г. Москве, на сегодняшний день сегмент спа-индустрии является ключевым в лечебно-оздоровительном туризме; этот рынок для того и создан, чтобы внедрять в нашу жизнь инновации, приучать нас к чему-то новому, стимулировать нас к развитию, приносить новые идеи, новые методы, новые технологии.

С нашей точки зрения, по мере того как спа-направление становится синонимом здорового образа жизни, необходимо внедрять эту концепцию в структуру российских организаций лечебно-оздоровительного туризма. Мы полагаем, что именно спа-услуги с клиентоориентированным спа-сервисом как дополнение к предлагаемым лечебным услугам смогут стать надежным инструментом в борьбе за клиентов.

Анализ существующих мировых и отечественных классификаций спа, позволил нам определить, что на данный момент нельзя точно сказать, к какому сегменту спа можно отнести российский СКК с элементами спа. На

наш взгляд, учреждения СКК иногда одновременно попадают в категорию медицинских, гостинично-курортных, целевых и природных спа. Рассмотрим более детально каждую категорию спа на примере российской лечебно-оздоровительной сферы.

В июне 2002 года в Санкт-Петербурге кафедра физиотерапии и курортологии СПб. МАПО провела конференцию на тему «Перспективы оздоровительной (спа) индустрии в России», что явилось убедительным доказательством интереса медиков к теме спа [1, с. 43].

В крупных российских городах уже отмечены успешные примеры интеграции медицины и спа-бизнеса, в частности международная клиника «МЕДЕМ» в г. Санкт-Петербурге, клиника ОАО «Медицина» в г. Москве, клиника естественного оздоровления «Кивач» в Карелии, а также центр медицинской реабилитации «Большие соли» в Ярославской области, подробное описание специфики деятельности которых (миссия, принципы и цели функционирования, конкурентные преимущества и показатели уникальности) представлены нами в Таблице 1.

Таблица 1.

Характеристика категории медицинских спа¹

Название/ Местоположение	ООО «Международная клиника МЕДЕМ», г. Санкт-Петербург	ОАО «Медицина», г. Москва	Клиника интегративной медицины «Кивач», г. Петрозаводск	Центр медицинской реабилитации «Большие Соли», Ярославская область
Слоган	«Медицина для тех, кто ценит качество».	«Все лучшее в медицине – во благо пациента!»	«К нам едут за результатом!»	«Придя сюда, Вы полностью посвятите себя атмосфере добра, нежности и доверия».
Миссия	«Обеспечить пациентам высокое качество медицинских услуг. Главная ценность компании - это здоровье и благополучие ее клиентов».	«Оказание пациентам комплексной высокотехнологичной медицинской помощи на условиях партнерства и активного участия пациентов в принятии решений, касающихся здоровья и благополучия. Внедрение в российскую медицинскую практику лучших мировых методов лечения и диагностики для продления и улучшения качества жизни пациентов, в том числе с онкологическими заболеваниями».	«Помочь своим пациентам восстановить и приумножить здоровье, сохранить красоту и молодость на долгие годы, сделать жизнь пациентов полноценной и гармоничной!»	Боли, тяжесть в позвоночнике, скованность в суставах – это проблемы, которые решаются в нашем центре медицинской реабилитации «Большие соли».
Цели	- сохранить высокое качество медицинских	- совершенствование всех процессов, обеспечивающих	- восстановить и качественно повысить уровень состояния	- эффективное управление процессами;

¹ Составлена автором.

	<p>услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> - рационально оказывать медицинскую помощь; - правильно выполнять медицинские технологические процессы; - оптимально использовать ресурсы здравоохранения. 	<p>качество: профессиональное мастерство, качество обслуживания, мастерство технологий, качество управления;</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять постоянный мониторинг в отношении услуг и стандартов качества, удовлетворенности пациентов, - поддерживать рабочие отношения в коллективе клиники, с партнерами и другими общественными учреждениями. 	<p>здоровья пациентов при помощи немедикоментозных, атравматичных методов естественного оздоровления;</p> <ul style="list-style-type: none"> - дать возможность пациентам максимально использовать потенциал своего организма; - перевести пациентов с иждивенческой психологии по отношению к своему здоровью на путь осознанного выбора правильного здорового образа жизни. 	<ul style="list-style-type: none"> - научные исследования в области периферической нервной системы; - совершенствование сервиса и качества услуг; - внедрение новых медицинских методик; - обучение персонала за рубежом.
Принципы	<ul style="list-style-type: none"> - высокая квалификация и профессионализм сотрудников; - соблюдение российских и международных стандартов медицинской помощи; - тщательный технологический и санитарно-эпидемиологический контроль. 	<ul style="list-style-type: none"> - служение пациенту; - приверженность качеству; - командная работа; - стремление к идеальному качеству услуг; - социальная ответственность; - системный подход к выбору и финансированию проектов. 	<ul style="list-style-type: none"> - использование передовых оздоровительных технологий; - профессионализм; - индивидуальный подход; - эффективность. 	<ul style="list-style-type: none"> - профессионализм; - клиентоориентированность; - оптимальное разделение труда; - единоначалие; - оптимизация контроля и управления; - ответственность за качество медицинских услуг.
Конкурентные преимущества	<ul style="list-style-type: none"> - образование и квалификация врачебного персонала; - ответственность за 	<ul style="list-style-type: none"> - современное диагностическое и лечебное оборудование; - аккредитация по 	<ul style="list-style-type: none"> - расположение в экологически чистом регионе России; - возможность посетить 	<ul style="list-style-type: none"> - расположение в экологически чистом районе; - передовое оборудование с применением последних

	<p>качество медицинских услуг;</p> <ul style="list-style-type: none"> - санитарно-эпидемический контроль; - передовое оснащение и лучшее медицинское оборудование; - прямые связи с лучшими российскими и зарубежными медицинскими учреждениями; - международная клиника MEDEM работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. 	<p>международным стандартам оказания медицинской помощи Joint Commission International («золотой стандарт» качества и подтверждение соответствия принятым на международном уровне медицинским и административным стандартам, а также требованиям по обеспечению международных целей по безопасности пациентов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - клиническая база кафедры терапии и семейной медицины факультета усовершенствования врачей РНИМУ. 	<p>уникальные памятники ЮНЕСКО;</p> <ul style="list-style-type: none"> - применение природных факторов и передовые оздоровительные технологий; - применение уникальной комплексной методики детоксикации организма на клеточном уровне; - клиническая база кафедры лимфологии и эндэкологии Российского университета дружбы народов. 	<p>технологических разработок;</p> <ul style="list-style-type: none"> - член Национальной Курортной Ассоциации Российской Федерации; - международный сертификат FEMTEC (Всемирной Федерации водолечения и климатолечения).
<p>Уникальность спа-направления</p>	<ul style="list-style-type: none"> - центр пластической хирургии и косметологии предлагает спа премиум класса; - индивидуальный рецепт красоты, учитывающий возраст, тип и состояние кожи; - новейшие подходы к уходу за лицом: от экспресс-методик до 	<ul style="list-style-type: none"> - разнообразные спа-процедуры: - классический массаж общий; - стоунтерапия жадеитовыми камнями; - тайский массаж стоп; - перуанский массаж в 4 руки; - бирманский массаж; - японская терапия шиацу; 	<ul style="list-style-type: none"> - SPA Medical центр, - программы общего оздоровления на 7 дней; - программы анти-стресс; - комплексные программы по уходу за кожей; - тайский массаж; - косметологический кабинет; - обертывания и массажные методики; 	<ul style="list-style-type: none"> - для спа-процедур применяется минеральная вода из собственного источника; - 14 эксклюзивных процедурных кабинета; - 233 процедуры по уходу за лицом и телом; - косметика крупнейших профессиональных производителей.

	интенсивных курсов с длительно сохраняющимся превосходным результатом на косметике премиум-класса.	- капсула Талатерм – влажные обертывания.	- хамам, сауна, бассейн, тренажерный зал, фитобар кабинеты маникюра и педикюра, парикмахер.	
--	--	---	---	--

Самой высокой оценки в категории гостинично-курортных спа заслуживают спа в курортных зонах, например, курортный комплекс «Надежда SPA&Морской рай» в Геленджике» и в Бутик-отель «Родина Гранд Отель и Спа» в г. Сочи.

По итогам открытого голосования, объявленного Национальным туроператором «Алеан» в 2012 году, комплекс «Надежда SPA&Морской рай» получил заслуженную туристическую премию в области курортного гостеприимства «Пять звезд» в номинации «Лучшая гостиница 4–5*».

Бутик-отель «Родина Гранд Отель и Спа» входит в Leading Hotels of the World – престижную сеть ведущих отелей мира. Подробное их описание в контексте миссии и принципов профессиональной деятельности, конкурентных преимуществ и уникальных направлений работы представлено в Таблице 2.

Таблица 2.

Характеристика категории гостинично-курортных спа¹⁸

Название/ Местоположение	Бутик-отель «Родина Гранд Отель и Спа» 5*, г. Сочи	Курортный комплекс «Надежда SPA&Морской рай» 5*, г. Геленджик
Миссия	«Сделать отдых гостей максимально комфортным и уединенным!»	«Мы ценим Ваше время, подаренное Вам для приведения в порядок своего состояния здоровья».
Принципы	- высокое качество обслуживания; - международный уровень.	- высокий сервис; - международные стандарты.
Конкурентные преимущества	- сочетание современной функциональности и утонченного классического стиля в архитектуре и дизайне; - расположение в самом центре субтропического парка площадью 15 гектаров; - два ресторана; - бар; - лаунж-бар; - прибрежный ресторан; - частный кинотеатр; - конференц-зал; - гранд библиотека.	- центр восстановительной медицины и реабилитации; - современные технологии курортной медицины; - специально разработанные программы; - лучшее современное медицинское оборудование; - высокий профессионализм сотрудников; - конгресс-центр; - четыре ресторана; - 11 баров; - ночной клуб; - пляжный комплекс.
Уникальность спа-направления	- спа-комплекс входит в пятерку крупнейших спа-центров Европы (4 500 кв.м.); - полный комплекс	- два спа-центра (главный корпус и пляж); - многообразие программ спа-центров; - разнообразные техники и

¹⁸ Составлена автором.

	<p>современных спа-услуг от лучших мировых специалистов; - восстановительные и косметические программы являются уникальными по используемым методикам; - максимальная уединенность гостей и комплексный подход к каждому клиенту.</p>	<p>видов массажа; - сауна «Нептун» на самом берегу моря; - спа-программа по индивидуальному гороскопу.</p>
--	---	--

Природные спа, или спа на минеральных источниках, это одна из наиболее перспективных категорий спа на российском рынке. Но ее развитие требует самых значительных инвестиций и внимания со стороны государства [2, с. 203]. Санатории как сугубо медицинские заведения «исчерпали» на сегодняшний день свои возможности. Модернизация, создание комфортных условий проживания (пусть даже и не в направлении спа) – дело дорогостоящее и невыгодное для государства, поэтому приходится надеяться на частные инвестиции.

С развитием платных медицинских услуг некоторые санатории постепенно перешли на коммерческую основу и смогли преобразоваться в современные спа-отели. Причем преобразование ведется двумя путями:

– к лечебно-профилактическим услугам добавляются эстетико-косметологические;

– одновременно повышается уровень комфортности проживания: на месте бывшего санатория создается абсолютно новая структура, соответствующая международным критериям [2, с. 108].

В качестве примера можно привести кисловодский санаторий «Целебный нарзан», который по условиям проживания и отдыха приближается к спа-отелю, (имеет «звездную» категорию – 4 звезды), а по спектру лечебно-оздоровительных процедур и принципам функционирования продолжает оставаться полноценным санаторием. Санаторий «Плаза» г. Кисловодска также наряду с «Целебным нарзаном» по набору услуг, лечебному профилю и уровню сервиса является классическим спа-отелем, активно следуя избранной миссии, соблюдая прогрессивные принципы управления и систематически наращивая конкурентные преимущества, что подтверждает в полной мере представленный нами в таблице материал.

Таблица 3.

Характеристика категорий природных спа¹⁹

Название	Целебный нарзан	Плаза
Слоган	«Получить максимально положительный лечебный и эмоциональный эффект от посещения курорта Кавказских минеральных вод можно в нашем санатории «Целебный Нарзан».	«Отдых и оздоровление в Plaza SPA Hotels – это непревзойденный комфорт и эффективность новейших медицинских методик санаториев на курортах Кавказских Минеральных Вод».
Миссия	«Оздоровление населения, предоставление качественного лечения на основе рекреационных ресурсов региона».	«Оздоровление гостей, обеспечение комфортного и качественного обслуживания».
Цели	- повышение качества услуг и сервиса; - разработка и внедрение новых методик и программ.	- максимальное удовлетворение потребностей гостей; - улучшение качества сервиса и услуг; - расширение перечня услуг.
Принципы	- системности; - объективности; - комплексности.	- объективности; - системности; - комплексности; - главного звена.
Конкурентные преимущества	- расположение в центре города, - индивидуальный подход к каждому клиенту, - 90% медицинских процедур входят в стоимость путёвки, - экскурсии в подарок для каждого отдыхающего, - эксклюзивные спа-программы, - два ресторана, - кофейня, - ночной клуб, - лобби-бар, - кальянный зал, - два конференц-зала и бизнес - центр.	- новейшее медицинское оборудование XXI века и передовая диагностика; - сочетание традиций высокоэффективного лечения на знаменитых курортах и международных стандартов размещения, питания и обслуживания отдыхающих; - спа-комплекс; - современная инфраструктура, индивидуальный стиль оформления зон развлечения и отдыха; - система питания «шведский стол», особенностью которого - блюда национальных кухонь мира, индивидуальной диеты; - бизнес-центр, конференц-залы.

Целевые, или специализированные, спа по-прежнему остаются «чужеродной» для российского рынка категорией, что вполне объяснимо. Эта категория была выделена в рамках традиционных для некоторых стран

¹⁹ Составлена автором.

«ферм здоровья» (так же, как в России – санаториев). Это санатории, которые могут обеспечить высокую планку сервиса и специализируются на каком-то узком направлении.

Подводя итог вышесказанному, важно отметить, что в настоящее время правомерно говорить о формировании в рамках лечебно-оздоровительного туризма таких явлений, как веллнесс- и спа-индустрии.

Несмотря на содержательную разницу в объемах этих понятий, оба типа услуг ориентированы на особое мировосприятие, основанное на созидании и конструктивном отношении к своему здоровью (здоровое питание, образ жизни, регулярные физические нагрузки, релаксационные процедуры), что в итоге способствует улучшению общего состояния человека, восстановлению не только его физических сил и возможностей, но и эмоциональному и интеллектуальному обогащению.

В этой связи особенностью современной лечебно-оздоровительной индустрии становится увеличение так называемых спа-курортов и внедрение в практику прогрессивных спа-программ и методик, разработанных в зависимости от местоположения курорта, продолжительности пребывания клиента, целевого назначения программы.

Российская Федерация по многим объективным показателям может претендовать на мировое лидерство в данной области, однако в коррекции нуждаются механизмы государственного регулирования и финансирования данной отрасли, а также формат и качество лечебно-оздоровительных услуг в соответствии с мировыми тенденциями и стандартами.

Следовательно, отечественные учреждения СКК должны стать полнофункциональными оздоровительными центрами, включающими в себя веллнесс- и/или спа-услуги, что позволит значительно расширить круг потребителей.

Более того, проведенный нами сравнительно-сопоставительный анализ отдельно взятых учреждений СКК и СКК с элементами спа, в основу которого были положены критерии наличия миссии, специфики управленческой деятельности и корпоративной культуры, позволил заключить, что учреждения второго типа имеют явные преимущества перед традиционными лечебно-оздоровительными комплексами, поскольку обладают видением своих стратегических задач, активно используют в профессиональной деятельности наиболее эффективные методики управления персоналом, а также все потенциальные возможности корпоративной культуры, систематически наращивая свои конкурентные преимущества, повышая качество сервисного обслуживания и расширяя формат оказываемых лечебно-оздоровительных услуг.

Использованные источники:

1. Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2003.
2. Ветитнев, А.М. Санаторий и спа: о сходстве, различиях и перспективах / А.М. Ветитнев // KOSMETIK international. – 2011. – №3.

3. Богачева, Е.Л. SPA-мания: диагноз века, или спа-бизнес от А до Я / Е.Л. Богачева. – М.: Кабинет, 2007.

*Денисенко Е.Б., к.э.н.
профессор
Юферева Д.А.
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский
государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЛИКВИДАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ

Понятие ликвидационной стоимости в российской практике оценки приведено в федеральном стандарте оценки №2 «Цель оценки и виды стоимости» [1], так же как и определение рыночной стоимости. В данном документе говорится, что «при определении ликвидационной стоимости объекта оценки определяется расчетная величина, отражающая наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки и может быть отчужден за срок экспозиции объекта оценки, меньший типичного срока экспозиции для рыночных условий, в условиях, когда продавец вынужден совершить сделку по отчуждению имущества» [1].

В свою очередь, рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [1].

Анализируя определения ликвидационной стоимости в нормативных актах и литературе, посвященной оценке, можно сделать вывод о том, что основными факторами, которые влияют на величину ликвидационной стоимости и отличающий ее от рыночной, является фактор вынужденности продажи, что характерно для нерыночных условий продажи имущества, и ограниченного периода продажи. В итоге разница между рыночной и ликвидационной стоимостями будет являться чистым доходом покупателя.

Так Г. Харрисон [2] в учебном пособии «Оценка недвижимости» дает следующее определение ликвидационной стоимости: «ликвидационная стоимость представляет цену, с которой вынужден согласиться владелец при продаже имущества в срок, меньше разумно приемлемого для рыночной экспозиции».

Согласно международному стандарту оценки МСО 2 «ликвидационная стоимость, или стоимость при вынужденной продаже – денежная сумма, которая реально может быть получена от продажи собственности в сроки, слишком короткие для проведения адекватного маркетинга в соответствии с определением рыночной стоимости» [3, с. 201].

Из приведенных определений вытекает, что в случае «ликвидации» недвижимость необходимо продать при каких-то особенных обстоятельствах; чаще всего это очень ограниченные сроки, которых недостаточно для ознакомления с выставленным на рынок объектом заинтересованных покупателей. Естественно, ликвидационная стоимость оказывается ниже рыночной. Этот факт является негативным для продавца недвижимого объекта и положительным для покупателя [4].

Из анализа различных определений ликвидационной стоимости можно сделать еще один важный вывод, что ликвидационная стоимость (несмотря на то, что она относится к нерыночной базе стоимости) является производной величиной от рыночной стоимости.

Поэтому, при определении ликвидационной стоимости объекта недвижимости необходимо знать, для каких целей она определяется, чтобы подобрать соответствующую методику ее определения.

Так в каких случаях необходима оценка ликвидационной стоимости? Увы, самый распространенный случай – это банкротство владельца предприятия или объекта недвижимости, который вынужден в определенный срок продать свое имущество по решению кредитных менеджеров или представителей арбитражного суда. Основные случаи, при которых возникает необходимость оценки ликвидационной стоимости следующие [6]:

- 1) реализация имущества в случае обращения взыскания на предмет залога;
- 2) реализация имущества в случае осуществления процедуры банкротства предприятия;
- 3) реализация конфискованного или арестованного имущества;
- 4) ликвидация имущества предприятия или ускоренная реализация имущества по каким-либо другим причинам.

Однако использование ликвидационной стоимости не ограничивается задачами антикризисного управления предприятиями-банкротами. Сегодня довольно часто ликвидационная стоимость определяется по просьбе финансовых учреждений, выдающих кредиты под залог недвижимого имущества. Наконец, управление государственной собственностью включает такой элемент, как организация торгов через аукционы в ограниченные сроки, что также требует определения данного вида стоимости. Кроме того, бывают и личные мотивы, заставляющие людей как можно скорее избавиться от дома или квартиры.

Рассмотрим виды ликвидационной стоимости в таблице 1.

Таблица 1. Виды ликвидационной стоимости [5]

Виды ликвидационной стоимости	Оценка назначения показателя
Упорядоченная ликвидационная стоимость	- определяется с целью распродажи активов в течение разумного периода, с тем, чтобы можно было получить высокие цены продажи активов

Принудительная ликвидационная стоимость	- определяется, когда необходима быстрая распродажа активов, настолько быстро, насколько это возможно, часто одновременно и на одном аукционе
Ликвидационная стоимость прекращения существования активов предприятия	- определяется, когда активы предприятия не продаются, а списываются и уничтожаются, а на данном месте строится новое, прогрессивное предприятие, дающее значительный экономический или социальный эффект

Ликвидационная стоимость объекта недвижимости может быть рассчитана прямым или косвенным методом.

Прямой метод основывается на сравнительном подходе и может осуществляться или путем прямого сравнения с аналогами, или через статистическое моделирование (корреляционно-регрессионный анализ).

Данный метод, вероятно, мог бы считаться дающим наиболее достоверные результаты при оценке, однако в российской оценочной практике он не получил должного распространения в силу недостаточности и труднодоступности информационной базы по ценам продаж собственности в слишком короткие сроки для проведения должного маркетинга.

Отсутствие необходимой информации заставляет оценщиков применять иные расчетные подходы к оценке ликвидационной стоимости и приводит к необходимости частого применения в практике оценки косвенного метода, который предполагает определение ликвидационной стоимости объекта недвижимости исходя из величины его рыночной стоимости. Оценка рыночной стоимости на сегодняшний день не вызывает трудностей и проводится с использованием стандартных подходов к оценке – затратного, доходного и сравнительного. Основная же трудность определения ликвидационной стоимости косвенным методом заключается в определении величины скидки на вынужденный характер продажи и ограниченность периода реализации.

Анализируя существующие методики определения ликвидационной стоимости объектов недвижимости (например, методика Сбербанка, методы Мжельского М. Б. и Шерстюкова Н. Г., модель Родина А. Ю. и пр.) можно заключить, что все они, так или иначе, являются различными интерпретациями и модификациями косвенного метода. При этом следует отметить, что подход каждого автора методик индивидуален и несет в себе субъективную оценку величины отличающей ликвидационную стоимость от рыночной. Однако, каждая методика имеет ограничения в применении, в силу низкого уровня методологического обеспечения процесса оценки и отсутствия единых стандартов определения ликвидационной стоимости.

Использованные источники:

1. Харрисон Генри С. Оценка недвижимости. Учебное пособие. Пер. с англ. - М.: РИО Мособлупрополиграфиздата, 1994. - 231 с.

2. Основы оценки стоимости имущества: учебник по спец. «Финансы и кредит» / М. А. Федотова [и др.]; под ред. М. А. Федотовой, Т. В. Тазихиной; Фин. акад. при Правительстве РФ. – М.: КНОРУС, 2011. – 272 с.
3. Захарова, М.Ю. К вопросу об использовании ликвидационной стоимости в процессе оценки / М.Ю. Захарова, О.В. Юманова // Вопросы оценки. – 2002. – № 3. – С. 26–34.
4. Фоменко А.Н Методика оценки ликвидационной стоимости имущества/ А. Н. Фоменко// Имущественные отношения В Российской Федерации. – 2007. - №3 –с. 99.
5. Чемерикин, С. М.Методы оценки ликвидационной стоимости[Электронный ресурс] / С. М. Чемерикин. – Режим доступа:<http://proocenka.ru/documents/spravochnik/124-2008-04-02-13-27-51.html>. – Загл. с экрана.
6. Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.labrate.ru/laws/20070720_prikazmert_255_fso-2_valuation-purposes.htm. – Загл. с экрана.

Дисбиянова А.И.
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ООО СХП «УРАЛ-ТАУ»

Актуальность темы в том что, государственная поддержка является составной частью аграрной политики и позволяет существенным образом смягчить последствия неэквивалентности в товарообмене сельского хозяйства с другими отраслями экономики, обеспечить эффективное функционирование агропромышленного производства России в целом. Сельскохозяйственное производство связано с биологическими и природными процессами, находится в прямой зависимости от климатических факторов, вовлеченности в производство человека, земли, растений, животных, разнообразного по своему составу и назначению основного и оборотного капитала и является очень сложной формой хозяйственной деятельности [2].

Меры государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей состоят из четырёх основных групп - меры, связанные с субсидированием закупаемых сельскохозяйственными товаропроизводителями ресурсов; выплата дотаций; меры, связанные с повышением доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей при реализации произведённой ими продукции; меры, связанные с уменьшением суммы подлежащих уплате в федеральный бюджет и внебюджетные фонды сельскохозяйственными производителями денежных средств по обязательствам перед данным бюджетом и внебюджетными фондами [3].

В экономической литературе понятие «государственная поддержка» экономисты и специалисты органов государственного управления трактуют

далеко не однозначно. Наиболее часто встречаются и отождествляются такие понятия, как система государственного регулирования, финансовая поддержка, государственное экономическое регулирование, система бюджетной поддержки, государственная помощь аграрному сектору и другие. Государственная поддержка может включать меры финансового оздоровления предприятий, реструктуризации их долгов и др.

Проблема государственного регулирования агропромышленного производства и его поддержки находится в центре внимания ученых-аграрников. В работах А.Г.Папцова, Е.В.Серовой и других ученых, обоснована необходимость государственной поддержки, предложены механизмы совершенствования системы бюджетного финансирования сельского хозяйства [4,5,6,7,8,9]. Государственные субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям выделяются без достаточного научно-методического обоснования и оценки эффективности использования бюджетных средств.

Механизм государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей характеризуется чрезмерной усложненностью, наличием многих субъектов, необходимостью согласования между ними сложных отношений (так, при компенсации части стоимости закупаемых средств химизации механизм выплаты предусматривает заключение около 8 различных договоров).

Вместе с тем, данный механизм не гарантирует ни от возможного хищения государственных средств, ни от возможного ущерба для сельскохозяйственного производства вследствие произвольного вмешательства в рыночные механизмы функционирования АПК. Поэтому направлением совершенствования государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей является переход к более универсальным способам повышения доходности, например, к дотациям, субсидированию части процентов по привлеченным кредитам, в целях упрощения механизма выплаты средств, снижения расходов на административное обеспечение различных программ государственной поддержки, создания более прозрачных механизмов распределения бюджетных средств и, соответственно, предотвращения их нецелевого использования.

В настоящее время Россия в определенных объемах осуществляет государственную поддержку АПК. Однако, существует большое число как организационно-экономических проблем, так и проблем совершенствования правового механизма предоставления мер государственной поддержки.

Таким образом, проблемы регулирования государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей рассматриваются на уровне федерального законодательства. Однако в настоящее время субъекты РФ осуществляют значительную государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей за счёт собственных средств.

Использованные источники:

1. Волков С.В., Сираева Р.Р. Оценка влияния мер государственной поддержки на эффективность деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей в Республике Башкортостан // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - №2 (40). – С.208-210.
2. Козырь М.И. Государственное регулирование сельского хозяйства // Глава 4 монографии: Аграрная реформа в Российской Федерации: правовые проблемы и решения. Отв. ред. Беляева З.С., Самончик О.А. - М.: Институт государства и права РАН, 2010 г. - С. 93.
3. Лишанский И.Б., Маслова М.И. Финансы в сельском хозяйстве: учеб. пособие для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 2009. - 480
4. Папцов А.Г. Прямое и косвенное регулирование и стимулирование сельскохозяйственного производства за рубежом. М.: НИИТЭИ агропром, 2011 г. 73с
5. Серова Е. Особенности государственной поддержки аграрного сектора в России // Вопросы экономики. - 2009. - №7. - С.88. Аграрной политики в РФ
6. Сираева Р.Р., Волков С.В. Аграрный сектор нуждается в государственной поддержке / Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - 2013. - С. 116-117.
7. Сираева Р.Р., Волков С.В. Субсидирование сельского хозяйства: тенденции в условиях свободной торговли // Вестник Башкирского государственного аграрного университета – 2013. - №2 (26). – С.139-142.
8. Волков С.В., Сираева Р.Р. Государственная поддержка молочного скотоводства в Республике Башкортостан // Молочное и мясное скотоводство. – 2012. – №8. – С. 2-4.
9. Волков С.В., Сираева Р.Р. Государственная поддержка развития молочного скотоводства как перспективного направления в Республике Башкортостан / Состояние и перспективы увеличения производства высококачественной продукции сельского хозяйства. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (19-20 апреля). – Уфа: ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ», 2013. – С.114-116.

Догункова Н.Н.
старший преподаватель
кафедра «Туризм и сервис»
Волгоградский филиал
ФГБОУ ВПО «Российский государственный
университет туризма и сервиса»
Россия, г. Волгоград

ЭВОЛЮЦИЯ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Тема данной статьи актуальна, т.к. существующая система оценки эффективности деятельности, основанная на финансовых показателях, показателях прибыльности и рентабельности, подвергается критике, так как она позволяет адекватно оценивать результативность предпринимательской деятельности лишь в краткосрочном периоде, и только в условиях неизменных отношений между контрагентами и в отсутствие перекоса информации.

Ключевые слова: эффективность деятельности, эффект, нематериальные активы, прибыль, рентабельность.

В современных условиях социально-экономического развития экономики России большое внимание уделяется развитию предпринимательской деятельности. От эффективности производства, возможностей национальных предприятий производить конкурентную продукцию в решающей степени зависит уровень развития российской экономики. Невозможность получить объективные данные для оценки эффективности предпринимательской деятельности, препятствует процессу планирования ее дальнейшего развития. В связи с новизной проблемы, методов оценки и управлением предпринимательской деятельностью, существует необходимость в наличии системы оценки эффективности предпринимательской деятельности (4).

Сложностью и многогранностью систем и процессов оценки эффективности обусловлено отсутствие соответствующего устоявшегося понятия. Однозначной, общепринятой трактовки понятия “эффективность” до настоящего времени не существует.

Эффект (от лат. effectus — «исполнение», «действие») — результат, следствие каких-либо причин, действий (7). Экономический эффект представляет собой разницу между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном измерении) и затратами, произведенными для их получения (2). Если результат экономической деятельности превышает затраты, имеем положительный эффект (оцениваемый, например, прибылью); в противном случае — отрицательный эффект (например, убытки). Эффект - как разница между стоимостью продукта и затратами на его производство возникает (при прочих равных условиях, когда возрастает продукт (рост объемов производства); либо, когда сокращаются затраты (экономия ресурсов).

Рассмотрим известные понятия эффективности. Существует ряд аналогичных понятий. В работе Макконнелла К., Брю С. “Экономикс: Принципы, проблемы и политика” отмечается: “Эффективность - достоинство, наиболее последовательно превозносимое экономистами. Это не должно удивлять, поскольку эффективность и экономичность – почти синонимы. Оба термина характеризуют “результативность” (effektivness) использования средств для достижения целей. Получать как можно больше из доступных нам ограниченных ресурсов – вот что мы имеем в виду под эффективностью и экономичностью”(1).

К. Эклундом дает следующее определение: "Под эффективностью ... понимается тот факт, что “необходимые товары производятся за счет необходимых ресурсов” (5). То есть, очевидно, предполагается, что при эффективном производстве ресурсы используются только на продукт. Отсутствует злоупотребление ими.

Можно привести также высказывание П.Друкера: "Эффективность является следствием того, что "правильно создаются эти самые вещи" (6).

"Правильно" отражает направление развития производства. Эффективность, следовательно, показатель стремления к конечному результату, но не сам результат, а показатель правильности, точности направления к конечному результату. Он указывал на различие терминов результативности и эффективности: "результативность" (effectiveness) означает "делать правильные вещи", а "эффективность" (efficiency) — "делать вещи правильно". И то, и другое одинаково важно. Но П. Друкер как бы говорит нам, чтобы мы сначала определились с выбором стратегии, с целевой направленностью нашей деятельности, выбрали правильный ориентир, а затем постарались достигнуть поставленных целей минимально возможными средствами. Сначала — правильная стратегия, а затем — экономичное производство. Это обстоятельство помогает выделить основной принцип измерения эффективности - принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности.

Приведенные выше определения категории «эффективность» применимы к характеристике и оценки какого-либо инвестиционного проекта и процесса. Приведенные цитаты лишь позволяют проиллюстрировать ситуацию, что предельно широкое толкование категории имеет множество недостатков, главным из которых является неопределенность понятия эффективности, которое влечет все остальные последствия. Тем не менее, существующий, сложившийся подход давно играет важнейшую роль в развитии современной экономической науки.

Следует отметить, что множество работ отечественных и зарубежных авторов посвящены проблеме разработки системы показателей эффективности предпринимательской деятельности. В работах российских ученых (Савицкая Г.С., Бланк И.А., Ефимова О.В., Шеремет А.Д.) анализ эффективности предпринимательской деятельности отождествляется с оценкой ее экономической эффективности и ограничивается расчетом

соответствующих финансово-экономических показателей (3). Основное внимание уделяется достижению более высоких финансовых результатов деятельности. При этом финансовые результаты могут быть получены только в результате совершенствования внутренних процессов, эффективного использования на предприятиях существующего капитала. Основное внимание уделяется достижению более высоких финансовых результатов деятельности. Данная методика финансового анализа основывается на данных периодической отчетности предприятия за прошедший период, которые не всегда показываются реальные. В рамках данной модели предполагается, что результаты деятельности предыдущего периода могут свидетельствовать о текущей эффективности деятельности предприятия. Существует еще несколько точек зрения на системы оценки эффективности, где свидетельством эффективности деятельности компании выступает увеличение ее стоимости.

Предпринимательская деятельность - специфическая категория и распространяя понятие «эффективность» на систему предпринимательства важно подчеркнуть необходимость такого построения методической базы для оценки эффективности предпринимательских решений, когда моделируемый результат адекватен условиям и задачам целеполагания. Так как процесс предпринимательства также характеризуется таким моментом как новаторство и применение творческих способностей индивида, необходимо учитывать также при описании критериев эффективности интеллектуальную составляющую процесса предпринимательской деятельности. Но предпринимательская деятельность объединяет в себе еще три аспекта: производственный, коммерческий и финансовый. Следовательно, предпринимательству всегда присуща множественность целей. Она проявляется, в первую очередь, в альтернативности процесса целеполагания, когда из множества целей выбирается одна, в наибольшей степени соответствующая принципам эффективности. Множественность целей может и должна проявляться в многокомпонентном составе критерия эффективности. На сегодняшний день оценка эффективности предпринимательской деятельности сводится к расчету только финансовых показателей.

Поэтому необходимо выявить агрегированный показатель, который в полной мере будет отражать многокомпонентный состав эффективности предпринимательской деятельности: ресурсный, финансовый, производственный, интеллектуальный.

Использованные источники:

1. Кэмпбелл Р. Макконнел, Стэнли Л. Брю. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.2, М.; «Республика». 1992.
2. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003.

3. Сизенева Л.А., Боташев А.Ю. Подходы построения системы и методических этапов мониторинга как функционального инструментария эффективного управления хозяйствующей единицей // Аудит и финансовый анализ.- 3013 .- №3. С. 328-331
4. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности М.: ИНФРА-М, 2009., Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности М.:РИОР, 2009.
5. Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель / Пер. со швед - М.: Экономика, 1991.
6. Эффективное управление/ П. Друкер; Пер. с англ. М. Котельниковой – М.: ООО «Издательство Астрель»: ООО «Издательство АСТ» ЗАО НПП «Ермак», 2004
7. <http://slovari.yandex.ru>

Догункова Н.Н.
старший преподаватель
Сизенева Л.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Туризм и сервис»
Волгоградский филиал
ФГБОУ ВПО «РГУТиС»
Россия, г. Волгоград

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы исполнения социальной функции предпринимательства в современных условиях хозяйствования. Вынесено предположение об оценке социальной направленности предпринимательской деятельности - как нематериального актива предприятия. Актуальной является проблема выявления социально-экономических эффектов предпринимательства, идентификация которых позволит организовывать целенаправленные процессы формирования социально-этического предпринимательства.

Ключевые слова: нематериальные активы, гудвилл, предпринимательская деятельность, социальная функция.

Социальная функция предпринимательской деятельности проявляется в оптимизации использования ограниченных ресурсов общества, создании эффективных рабочих мест; в предоставлении возможности сотрудникам реализовать свои способности, обеспечить достойную жизнь для своих семей; в интенсификации конкурентных процессов, содействующих снижению цен, повышению качества товаров и услуг, насыщению ими рынка.

Предпринимательская деятельность способствует не только реализации творческого потенциала, но и амбиций, достижению поставленных жизненных целей, как следствие – повышению уровня

удовлетворенности как сотрудников предприятия, так и потребителей, производимых ими продуктов. Увеличение количества и повышение компетентности предпринимательства позволяет совершенствовать социальный климат на уровне общества.

Предпринимательская деятельность индивида в предпочтительных для него сферах жизни является наиболее благоприятным для общества сценарием повышения благополучия человека и его творческого развития. Повышение материального и культурного уровня жизни сопровождается ростом денежных доходов и накоплений, которые можно вложить в собственный бизнес и получить дополнительный доход. Этот фактор способствует расширению предпринимательской деятельности, накоплению капитала и увеличению возможностей предпринимательства в решении важнейших социально-экономических задач. Следовательно, актуальной является проблема выявления социально-экономических эффектов предпринимательства, идентификация которых позволит организовывать целенаправленные процессы формирования социально-этического предпринимательства.

Развитие концепции социально-этического предпринимательства и социально ориентированных бизнесов опираются на гипотезу о непротиворечивости влияний экономики общественного сектора и рыночной экономики на благополучие членов общества.

Все большее число компаний использует рыночные механизмы для предоставления одновременно экономических и социальных потребительных ценностей.

Пока отечественные предприятия стремятся приобрести имидж социально-значимых благодаря выпуску определенной продукции, проведению благотворительных мероприятий. Социальная ответственность выходит за рамки установленных законом требований и предполагает, что предприятия добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников, их семей, а также общества целом.

Что свидетельствует о социальной направленности деятельности предприятия? Производимая продукция, определенные статьи расходов или определённый слой потребителей?

Социальная направленность должна обеспечивать реализацию дополнительных ценностей продукта субъекта хозяйствования, которые позволяют повысить приращение дохода больше, чем приращение издержек.

Социально-этический эффект является нематериальным активом соответствующего предприятия.

Нематериальные активы отличаются от других видов реального имущества предприятия:

- от основных средств – отсутствием материально-вещественной формы;
- от товаров – предназначением не для продажи;

- от производственных запасов – длительным сроком полезного использования;

- от монетарных активов – более низкой ликвидностью, свойственной всем внеоборотным активам.[1]

Нематериальные активы - это составная часть потенциала предприятия, способная обеспечивать ему экономическую выгоду на протяжении длительного времени. Социальная этичность предпринимательской деятельности отражается на репутации предприятия, которую можно причислить к такому элементу нематериальных активов как гудвилл. Деловая репутация предприятия в социальном смысле формируется партнерами, клиентами, потребителями. Единой трактовки понятия деловой репутации, или ее англоязычного эквивалента гудвилл до сих пор не существует.

В экономическом смысле деловая репутация оценивается как разница между продажной стоимостью и стоимостью чистых активов предприятия. Наиболее точное определение этому понятию дает И.А.Бланк: «гудвилл - один из видов нематериальных активов, стоимость которого определяется как разница между рыночной (продажной) стоимостью предприятия как целостного имущественного комплекса и его балансовой стоимостью (суммой чистых активов)». Он считает, что подобное повышение стоимости предприятия связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли за счет использования более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых технологий и т.п.». [2]

Однако Десмонд и Келли считают, что гудвилл можно определить «как совокупность тех элементов бизнеса или персональных качеств, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия или данного лица и которые приносят фирме прибыль сверх той, которая требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия». [3].

Информация о том, что предприятие имеет социальную направленность бизнеса – положительная оценка деятельности нашими клиентами и способ привлечения новых потребителей наших товаров и услуг. [4] Поэтому необходим инструмент, при помощи которого можно регулировать социальную направленность деятельности предприятия. Это может быть, например, снижение ставок налогов или предоставления налоговых льгот .

Развитие социальной ответственности для бизнеса является неизбежным.[5] Для создания лояльного отношения общества к бизнесу необходимо его участие в решении актуальных социальных проблем. Следовательно, оценивая социальную направленность бизнеса как нематериальный актив, мы выявляем ресурс предприятию, который приносит ему дополнительный доход. В этой связи управление деловой репутацией становится ценнейшим стратегическим фактором конкурентной

борьбы, поскольку овладение имиджем социальной значимости дает эффект получения организацией и ее продукцией дополнительных существенных потребительных ценностей. Это позволяет заметно повысить рыночную цену соответствующей продукции.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. М: «Финансы и статистика», 2006
2. "Организация и финансирование инвестиций" / В.П.Попков, В.П.Семенов
3. Десмонд, Г., Келли Р. Руководство по оценке бизнеса. М.: Российское общество оценщиков, 1996.
4. Мордовин А.В., Караулова Н.М., Орлова Н.В. Сизенева Л.А. Экономические интересы и безопасность. Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2012.
5. Детерминация защиты экономических интересов хозяйствующих субъектов Н. М. Караулова, В. В. Антоненко ; М-во образования и науки Российской Федерации, Волгоградский фил., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Московский гос. ун-т сервиса"

*Домбровская О.А., к.э.н.
доцент*

*Туаева Т.А.
ассистент*

*кафедра Бухгалтерского учета и аудита
Северо-Кавказский горно-металлургический
институт (ГТУ)*

Россия, РСО-Алания, г. Владикавказ

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ
ЭКОНОМИКИ**

Инвестиции - одна из наиболее часто используемых в экономической системе категорий как на макро -, так и на микроуровне. Однако, несмотря на исключительное внимание экономистов и ученых к столь важной экономической категории в современное время, научная мысль по сей день не выработала универсальное определение инвестиций, которое отвечало бы потребностям как теории, так и практики, как самого инвестора, так и заказчика и пользователя инвестиций, а также было бы адекватным с позиции конкретного субъекта их осуществления - государства, предприятия, домашнего хозяйства.

Инвестиции предприятия представляют собой вложение капитала во всех его формах (материальных, финансовых, денежных) в различные объекты (или инструменты) его хозяйственной деятельности с целью получения прибыли, а также достижения иного экономического или внеэкономического (социального) эффекта, осуществление которого базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, информированности, риска и ликвидности [7,8].

Практическое осуществление инвестиций обеспечивается инвестиционной деятельностью предприятия, которая является одним из самостоятельных видов его хозяйственной деятельности и важнейшей формой реализации его экономических интересов.

Под инвестиционной деятельностью предприятия понимается целенаправленный процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных инструментов инвестирования, формирования сбалансированной инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации.

Инвестиционная деятельность предприятия (так же как и государства) должна отражаться в инвестиционной стратегии и тактике, что в целом и представляет собой инвестиционную политику предприятия со всей ее спецификой и инструментарием.

В современных экономических условиях (посткризисная обстановка и малая инвестиционная привлекательность экономики России) наибольшего внимания заслуживает вопрос инвестиций в реальный сектор экономики [17].

Реальные инвестиции (капитальные вложения) - это авансирование денежных средств в материальные и нематериальные активы (инновации) предприятий. Финансовые же инвестиции выражают вложение капитала в финансовые активы, включающие все виды платежей и финансовых обязательств.

Прежде чем перейти к отличительным особенностям реальных инвестиций, приведем определение реальных и финансовых инвестиций У. Шарпа: «Реальные инвестиции обычно включают инвестиции, в какой либо тип материально осязаемых активов, таких как земля, оборудование, заводы. Финансовые инвестиции представляют собой контракты, записанные на бумаге, такие как обыкновенные акции и облигации. В примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть инвестиций представлена финансовыми инвестициями. Высокое развитие институтов финансового инвестирования в значительной степени способствует росту реальных инвестиций. Как правило, эти две формы являются взаимодополняющими, а не конкурирующими» [10,11].

Инвестиционная политика государства имеет огромное влияние на развитие капиталовложений в стране, как частных, так и государственных. Именно такая политика формирует так называемый инвестиционный климат страны, который зависит от ряда факторов (например, политической и экономической ситуации в стране; уровня инфляции и процентных ставок; криминального, социального и экологического факторов и пр.) и именно поэтому правительство России оказывает ей огромное внимание, однако на данный момент инвестиционная политика нашего государства еще слаба, что обусловлено в основном незащищенностью расходов бюджета на

инвестиционные цели, расхищение бюджетных средств или их направление не на те цели, на которые нужно было.

Инвестиционной политике в нашем государстве до недавнего времени уделялось не достаточно внимания, однако уже сейчас государство начало понимать всю важность этого вопроса и, что самое важное, начало предпринимать шаги в нужном направлении по созданию платформы для реализации успешной инвестиционной деятельности, например, постепенно ликвидируются структурные прекося в экономике России, стабилизируется курс рубля, снижаются процентные ставки. Однако, снижение инфляции и процентных ставок не дадут автоматического эффекта в виде роста инвестиций и производства. Это, прежде всего, связано с двумя факторами:

1. С неготовностью получателей инвестиций - предприятий к эффективному освоению средств, в первую очередь из-за низкого качества управления;

2. С неготовностью инвесторов вкладывать капиталы в не реформированные предприятия по причине как высоких рисков, так и невозможности более или менее адекватно определить сам уровень риска как на отдельном участке проекта, так и в целом по проекту.

Поэтому для стабилизации инвестиционной привлекательности нашей страны, необходимо:

- создать условия для рыночной оценки активов предприятий, т.е. формировать более рациональную стратегию в отношении использования собственных активов;

- внести изменения в амортизационную политику, направленные на повышение степени свободы предприятий при выборе методов амортизационной политики;

- прямое государственное участие в инфраструктурных проектах народно-хозяйственного значения и их финансовое стимулирование посредством предоставления налоговых льгот или налогового кредита.

Источниками инвестиций могут быть внутренние и внешние. К внутренним источникам инвестиций в России относятся:

- прибыль как источник инвестиций - недостаток финансовых ресурсов предприятия пытаются восполнить за счет повышения цен на свою продукцию. Так вначале 90-х г. г. все увеличение прибыли в народном хозяйстве определялось ценовым фактором. Однако, увеличивая цены, предприятия сталкиваются со спросовыми ограничениями, приводящие к проблемам с реализацией продукции, и, как следствие, к спаду производства (например, продукция ВАЗ).

Правительством принимаются меры, которые облегчат предприятиям формирование необходимых финансовых ресурсов для производственного развития (освобождение от налога прибыли, направляемой на инвестиции, которое действует с 1 января 1993 года) [7,8,15].

Бюджетное финансирование - ограниченность бюджетных ресурсов как потенциального источника инвестиций государства приведет к

кредитованию, а не к безвозвратному бюджетному финансированию. Проконтролировать это можно через использование льготных кредитов; систему залога имущества в недвижимости, в частности земли. Государственные централизованные вложения обычно направляют на реализацию ограниченного числа региональных программ, создание особо эффективных структурообразующих объектов, поддержание федеральной инфраструктуры, преодоление последствий стихийных бедствий, чрезвычайных ситуаций, решение наиболее острых социально-экономических проблем. В современных условиях приоритетными направлениями с точки зрения бюджетного финансирования будут:

- государственные инвестиции для стимулирования развития опорных сырьевых и аграрных районов, обеспечивающих решение продовольственной и топливно-энергетической проблем;

- поддержание научно-производственного потенциала;

- выделение субсидий на социальные цели слаборазвитым районам с чрезмерно низким уровнем жизни населения, не имеющим возможности приостановить его падение собственными силами.

- банковский кредит – заемные средства являются более рациональным источником для развития производства и поддержания его на должном уровне, чем собственные средства и государственные субсидии. Долгосрочное кредитование для развития производства в России находится в катастрофическом состоянии. Долгосрочные банковские кредиты в первую очередь направлены на решение стратегических целей в экономике. Они способствуют постепенному увеличению производства и, как следствие, общему подъему экономики страны. Такие кредиты могли бы выдаваться банками в первую очередь на решение социальных программ под гарантии правительства, однако долгосрочные банковские кредиты невыгодны в условиях инфляции. Назрела потребность создания инвестиционных банков, которые занимались бы финансированием и долгосрочным кредитованием капитальных вложений. А пока правительство вынуждено финансировать необходимые программы из средств бюджета, а их в бюджете катастрофически не хватает.

- средства населения - привлечение средств населения в инвестиционную сферу путем продажи акций приватизированных предприятий и инвестиционных фондов, в частности, могло бы рассматриваться не только как источник капиталовложений, но и как один из путей защиты личных сбережений граждан от инфляции. Стимулировать инвестиционную активность населения можно путем установления в инвестиционных банках более высоких по сравнению с другими банковскими учреждениями процентных ставок по личным вкладам, привлечение средств населения на жилищное строительство, предоставление гражданам, участвующим в инвестировании предприятия, первоочередного права на приобретение его продукции по заводской цене и т.п. Для притока сбережений населения на инвестиционную платформу необходима широко

развитая сеть посреднических финансовых организаций – от инвестиционных банков и фондов до строительных обществ, включая страховые компании, пенсионные фонды и др. Самой острой проблемой здесь являются защита и контроль вкладываемых денежных средств [7].

К внешним источникам инвестиций относятся иностранные инвестиции. В Российской Федерации инвестиции могут осуществляться путем создания предприятий с долевым участием иностранного капитала (совместных предприятий);

- создания предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, их филиалов и представительств;

- приобретения иностранным инвестором в собственность предприятий, имущественных комплексов, зданий, сооружений, долей участия в предприятиях, акций, облигаций и других ценных бумаг;

- приобретение прав пользования землей и иными природными ресурсами, а также иных имущественных прав и т.д.

- предоставление займов, кредитов, имущества и имущественных прав.

Проблема стоит в стимулировании эффективного притока иностранного капитала в РФ. И самый важный вопрос при этом - в какие сферы приток должен быть ограничен, а во-вторых, в какие отрасли и в каких формах следует в первую очередь его привлекать. Иностраный капитал может привлекаться в форме частных зарубежных инвестиций - прямых и портфельных, а также в форме кредитов и займов.

Рассмотрев в первую очередь инвестиции, приходящие из-за рубежа, мы можем сказать и о том, какие средства уходят нелегально за рубеж. За последние годы в России сложился слой предприятий и предпринимателей, накопивших крупные капиталы. Из-за неустойчивости экономического положения в стране большие средства переводятся в конвертируемую валюту и оседают в западных банках. Отток денежных ресурсов в виде потенциальных инвестиций из России в несколько раз превышает их приток. Это усиливает инвестиционный “голод” в стране, а причинами этого являются - ощущение российскими бизнесменами политической и экономической нестабильности в России; социальная нестабильность в силу инфляции и непрерывного падения курса рубля; боязни денежной реформы.

Компании-экспортеры, как правило, хранят свою прибыль на счетах в зарубежных банках вместо того, чтобы ввозить ее обратно в Россию и направлять на новые инвестиции. Этот процесс, известный как утечка капитала, очень часто носит противозаконный характер [12].

Сейчас используется такое понятие как “экономическая амнистия”, т.е. ситуация, при которой все деньги могут вернуться в Россию и при уплате определенного налога государству эти деньги престанут считаться нелегальными. Однако, по мнению экспертов, этот проект не имеет будущего, так как деньги уходили из России из-за недоверия государству и не вернутся обратно, пока доверие к государству не восстановится, а значит возвращение “уплывших” денег произойдет не скоро.

Российское правительство в последние годы проявляло в отношении зарубежных компаний скорее двойственность, чем радушие. Официальная политика предписывает оказывать поддержку прямым иностранным инвестициям, но на практике зарубежные фирмы испытывают невероятные трудности, пытаясь вложить капитал в российскую экономику (коммерческая деятельность наталкивается на множество бюрократических преград, а кроме того, складывается впечатление, что многие российские политики просто боятся прямых иностранных инвестиций).

В настоящее время в России, по-видимому, происходит увеличение притока иностранных инвестиций. Тем не менее, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребности российской экономики. Вывоз капитала по-прежнему во много раз превышает его ввоз. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности [14].

Слабое развитие иностранных инвестиций порождает низкую конкурентоспособность российского производства, дальнейшее уменьшение доли российских товаров, как на локальном рынке, так и на международных рынках.

В конце 80-х - начале 90-х годов имея достаточные ресурсы, огромный внутренний рынок; целостную инфраструктуру, включая транспорт, коммуникации, университеты, научно-исследовательские институты и т.д.; подготовленную рабочую силу; колоссальный человеческий капитал, в том числе крупнейший в мире отряд ученых и инженеров; огромные природные ресурсы – российская экономика должна была стать второй экономикой в мире. Однако вопреки ожиданиям экономические преобразования в России катастрофически провалились. Некоторые зарубежные ученые утверждают, что Россия создала модель того, как не следует осуществлять переход к рыночной экономике. В результате в России ежегодный спад составляет 10-20 % - один из самых значительных показателей уменьшения национального продукта для любой крупной страны и Россия переместилась со 2-го места в мире по масштабам экономики на 11-12-е, сравнявшись с Бразилией или Мексикой. Между тем длительная инфляция “съела” сбережения населения и разрушила средний класс - основу любого общества, вызвала политическую и социально-экономическую нестабильность.

Капиталовложения в народное хозяйство в глубоком кризисе, который характеризуется всеобъемлющим сокращением инвестиций. Без серьезной поддержки государства не обойтись, ибо большинство предприятий убыточны или малорентабельны.

Основными элементами инвестиционной политики в этой отрасли должны стать: поддержка сельхозпредприятий, которые несут в себе элемент экономического роста; инвестирование государственных средств в развитие отраслей инфраструктуры, что не под силу частным инвесторам; создание благоприятных условий для инновационной деятельности в сельском

хозяйстве и ее инвестирования; восстановление контактно-платежной дисциплины, без чего работа любого предприятия теряет смысл.

Не секрет, что сегодня Россия не располагает экономикой, ориентированной на внешний рынок, если не считать экспорт природного газа, нефти и ряда других минеральных ресурсов, а также вооружений.

В XXI веке нечего делать без развитой электронной промышленности, информатики, биотехнологий, атомной промышленности, активного использования космического пространства. В международной конкуренции выигрывают те страны и корпорации, которые добиваются технологических прорывов и опережают других по инновационному и инвестиционному уровню [3,7,8].

Результативность инвестиционного процесса зависит как от объемов инвестиций, так и от их эффективности (динамика и объем транзакционных издержек). Для их снижения необходимо осуществить меры, предусматривающие развитие рыночной инфраструктуры (маркетинг, консалтинг, проектное финансирование, мониторинг инвестиционных проектов, система информации и т.д.); проведение переговоров и принятие решений; регулирование цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий (услуги железнодорожного транспорта, связи, электроснабжения, арендная плата за производственные помещения, особенно для малого бизнеса); издержки юридической защиты и контроля; сбора и обработки информации; защита собственности и личности инвестора от криминогенной среды и другие.

Рассмотрев с различных сторон факторы, сдерживающие поток инвестиций в нашей стране, можно предложить несколько решений этих наболевших проблем:

- страхование инвестиций от некоммерческих рисков. Важным шагом в этой области стало присоединение России к Многостороннему агентству по гарантиям инвестиций (МИГА), осуществляющему их страхование от политических и других некоммерческих рисков;

- постоянный и общеизвестный набор догм и правил, сформулированных таким образом, чтобы потенциальные инвесторы могли понимать и предвидеть, что эти правила будут применяться к их деятельности. Для облегчения доступа иностранных инвесторов к информации о положении на российском рынке инвестиций был образован Государственный информационный центр содействия инвестициям, формирующий банк предложений российской стороны по объектам инвестирования [16].

Для стабилизации экономики и активизации инвестиционного климата требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование в стране, как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения инвестиций.

Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать:

- достижения национального согласия между различными ветвями власти социальными группами и прочими общественными организациями;
- радикализация борьбы с преступностью и коррупцией;
- торможение инфляции всеми известными в мировой практике мерами за исключением невыплаты трудящимся зарплаты;
- пересмотр налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;
- мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;
- запуск предусмотренного законодательством механизма банкротства;
- предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам.

В числе мер по активизации инвестиционного климата необходимо отметить:

- принятие законов о концессиях и свободных экономических зонах;
- создание системы приема иностранного капитала, включающей широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и страховых компаний;
- создание в кратчайшие сроки национальной системы мониторинга инвестиционного климата в России;
- разработка и принятие программы укрепления курса рубля и перехода его к полной конвертируемости [5,9,13].

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9.07.1999 № 160-ФЗ (в ред. Федерального закона от 22.07.2005 №117-ФЗ).
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 №39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 02.02.2006 №19-ФЗ).
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года.
4. Астапович А.З. Политика привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику. М.: ТЕИС, 2007. 223 с.
5. Александрова О.Г. Совершенствование финансового планирования как основа эффективного управления финансами // Финансовый потенциал региона: оценка и перспективы роста : материалы Всерос. науч.-практ. конф. Чебоксары : Изд-во Чуваш. ун-та, 2007. С. 179–183.
6. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Экономическая оценка инвестиций. М.: ИНФРА-М, 2008. 241 с.
7. Бектерева Е.В. Управление инвестициями. Учебник, 2009.

8. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – М., 2001.
9. Источники инвестиций в реальном секторе экономики. Интернет статья.
10. Котуков А.А. Финансово-кредитная система. Бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы. – Проблемы современной экономики, №3 (27), 2008.
11. Латкин А.П., Бризицкая А.В. Организация и финансирование инвестиций. Интернет статья.
12. Мальцова Ю.Н. Инвестиции: конспект лекций.
13. Пасько С.Н. Эффективные инвестиционные стратегии в экономике РФ: перспективы формирования и реализации. Интернет статья.
14. Петербургский международный экономический форум. В.В. Путин об инфляции, тарифах, кредитах и экономической амнистии. Vesti.ru.
15. Рыбакова О.И., Казаченко Л.Д. Инвестирование. Учебное пособие. – Чита, 2003.
16. Файншмидт Е. Оценка эффективности проектов. Учебный курс, 2012.
17. Хачатурян А.А. Инвестиции. Учебно-методический комплекс. – М., МИЭМП, 2011.

*Домбровская О.А., к.э.н.
доцент
Туаева Т.А.
ассистент*

*кафедра Бухгалтерского учета и аудита
Северо-Кавказский горно-металлургический
институт (ГТУ)*

Россия, РСО-Алания, г. Владикавказ

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ

Инновация — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком.

Термин “инновация” стал использоваться в переходной экономике России как русский вариант слова “innovation”, что в дословном переводе означает “новшество”, “нововведение”, “новаторство”.

Понятие “инновации” как экономической категории ввел в научный оборот австрийский экономист И. Шумпетер. Он рассматривал инновацию как средство предпринимателя для получения прибыли, рассмотрел вопросы новых комбинаций производственных факторов и выделил пять изменений постинновационного развития:

- изготовление продукции, еще не известной потребителям или создание нового качества той или иной продукции с новыми свойствами;
- использование нового метода (способа) производства, т.е. новых технологических процессов еще не известных в данной отрасли;

- получение или использование нового источника сырья, полупродуктов независимо от того, существовало ли это сырье ранее, но не использовалось по каким-либо причинам или его необходимо создать вновь;
- проведение системных преобразований структуры производства или реорганизации органов его управления, например, путем создания холдинговой компании с целью обеспечения монопольного положения на рынке;
- продвижение товаров на новые рынки сбыта, на которых эти товары или отрасль промышленности еще не были представлены [18].

Можно назвать две главные причины, побуждающие к инновациям, делающие их необходимыми:

внутренняя – рост и усложнение потребностей человека, семьи, общества вынуждает изобретать всё новые и более эффективные способы удовлетворения этих потребностей;

внешняя – окружающая среда человека и общества (природная и социально - экономическая) постоянно меняется и приходится напрягать интеллектуальные силы и практический опыт, чтобы адаптироваться к этим изменениям, устоять в конкурентной борьбе.

Функции инновации в общественном развитии:

Во-первых, они являются каналом воплощения в жизнь достижений человеческого интеллекта, научно-технических результатов, способствуя интеллектуализации трудовой деятельности, повышению её наукоёмкости (закономерность растущей интеллектуализации общества по мере движения его от ступени к ступени).

Во-вторых, с помощью инноваций расширяется круг производимых товаров и услуг, улучшается их качество, что способствует росту потребностей каждого человека и общества в целом и удовлетворению этих потребностей (закон возвышения и дифференциации потребностей).

В-третьих, инновации дают возможность вовлекать в производство новые производительные силы, производить товары и услуги с меньшими затратами труда, материалов, энергии (закон экономии труда).

В-четвёртых, концентрация инновации в этой или иной сфере помогает в соответствие структуру воспроизводства со структурой изменившихся потребностей и структурой внешней среды (закон пропорциональности развития) [13].

В своем историческом развитии инновации прошли несколько этапов:

- 1) до 90-х годов XX века - экономические агенты выступали в качестве поставщиков и потребителей у единственного предпринимателя – государства, имевшего неограниченные полномочия в области принятия хозяйственно-экономических решений.

2) с начала 1990-х до осени 1998-го года спад производства и практически полное отсутствием спроса на инновации. Государственная инновационная политика существовала номинально.

3) с осени 1998-го по 2002 год - подъем легкой и пищевой промышленности, отраслей топливно-энергетического комплекса. Данные отрасли стали предъявлять спрос на научно-технические достижения.

4) с 2002 г. по 2006 г. - осуществление государственной инновационной политики через формирование федеральных целевых программ, создание особых экономических зон и технопарков.

5) с 2007 года по настоящее время - инновационная деятельность внесена в перечень основных приоритетов государства. Активизация инновационной деятельности возведена в статус национального проекта. В России инновации наиболее ярко представлены в газовой и нефтяной отраслях, на 2013 год приоритетными наметили оборонную, добывающую и металлургическую отрасли, промышленность и транспорт [9, 14].

Научно-технические достижения внедряются в производство в форме нововведений (инноваций). С точки зрения цикличного развития техники можно выделить следующие виды технологических нововведений:

- Базисные инновации реализуют крупнейшие изобретения, идеи и программы и становятся основой революционных переворотов в технике и технологии, формирование новых направлений, создание новых отраслей.
- Улучшающие инновации реализуют изобретения среднего уровня и служат базой для создания новых моделей и модификацией данного поколения техники (технологии), заменяющих устаревшие модели более эффективными, существенно видоизменяющие используемые технологии.
- Микро инновации улучшают отдельные производственные или потребительские параметры выпускаемых моделей техники и применяемых технологий на основе использования мелких изобретений, что способствует более эффективному производству моделей [16].

Участники инновационного процесса обладают разной полнотой информации, т.е. те предприятия, которые решаются на внедрение инновационных методов с учетом всех льгот со стороны государства, сталкиваются с проблемой недостатка информации о новых технологиях и рынках сбыта, отсутствие возможностей для объединения с другими предприятиями и научными организациями (принципы объективности отражения, единства, оперативности и рациональности). Информация, не

отвечающая этим принципам, препятствует эффективному распределению финансов, предназначенных для разработки инноваций, а также недостатку информации о новых технологиях и рынках сбыта.

Государственная поддержка инновационной деятельности может осуществляться таким инструментом как субсидии, путем создания объединений взаимосвязанных структур, которые обслуживали и обеспечивали бы развитие инновационной деятельности (инновационные центры, бизнес-инкубаторы, технопарки, научно-технологический комплексы) [3,5].

Первые элементы инновационной инфраструктуры — научно-технологические парки и бизнес-инкубаторы — были созданы в России на базе высших учебных заведений в начале 1990-х годов в Томске (1990 г.), Москве и Зеленограде (1991 г.). В середине 1990-х годов появляются технопарки, организуемые на базе крупных государственных научных центров (ГНЦ).

В настоящее время в регионах России действуют более 100 организаций, выполняющих функции технопарков. В 2006 году учреждено открытое акционерное общество «Российская венчурная компания» (ООО «РВК»), целью деятельности которых является стимулирование создания в России собственной индустрии венчурного инвестирования и значительное увеличение финансовых ресурсов венчурных фондов.

Восприимчивость отечественного бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой, например, в 2009 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 9,4 % от общего числа предприятий отечественной промышленности, что значительно ниже значений, характерных для Германии (69,7%), Ирландии (56,7%), Бельгии (59,6%), Эстонии (55,1%), Чехии (36,6%). Мала доля предприятий, инвестирующих в приобретение новых технологий (11,8%). Низка не только доля инновационно активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, составляющая в России 1,9% (аналогичный показатель в Швеции 5,5%, в Германии – 4,7%).

Не смотря на это в настоящее время в России начинает формироваться класс частных венчурных инвесторов. В 2006 году было создано некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес-ангелов» (НП «СБАР»), т.е. первых профессиональных инвесторов, вкладывающих средства в инновационные компании [12].

Инновационная деятельность в силу ее свойств должна быть организована отдельно от основных производственных процессов. Она должна иметь собственный бюджет, особое управление. В любом случае необходимо стремиться к обеспечению организационной гибкости инновационного предприятия. Существует практика в некоторых компаниях, когда управленцы и менеджеры легко переходят из проекта в проект, обеспечивая расширение или сокращение масштаба работ, что приводит к возникновению различных рисков. Как показывает анализ отечественной и

зарубежной практики, общее руководство производством и инновационной деятельностью лишает предприятие будущего. В этом случае руководитель всегда отдает предпочтение текущим делам, так как они обеспечивают поступление средств от реализации продукции, а на прогнозы и стратегическое планирование времени и средств не остается. Экономическая эффективность каждого инновационного проекта рассчитывается и планируется, а результат затем сравнивается с плановыми показателями [14].

Одним из важнейших вопросов инновационной деятельности является проблема ее организации, управления нововведениями.

Многие предприятия пытаются в том или ином виде осуществлять инновационную деятельность самостоятельно, через создаваемые специально для этого дочерние структуры или инновационные центры, призванные способствовать продвижению и использованию инновационной продукции.

Приглашаются на работу специалисты, разбирающиеся в патентно-лицензионной деятельности, охране интеллектуальной собственности и прочих компонентах, необходимых для коммерческого использования инноваций.

Примером такого конвейера служит созданная в компании «ТЕХНОКОНСАЛТ» система поиска и продвижения российских технологий. Очевидно, что процесс продвижения сотен технологий обходится очень дорого.

Именно поэтому была разработана технология продвижения, основанная на проектном подходе. Обеспечивается полный цикл работ: от отбора перспективных проектов до создания компании со всей внутренней структурой «под ключ» и мониторинга процесса развития и внесения необходимых корректировок.

Для России сейчас наиболее актуальным является не создание инноваций, а их внедрение. Вместе с тем устаревшие фонды промышленности являются преимуществом в части развития инноваций, т.к. обновление фондов может происходить исключительно на основе новой научно-производственной базы [11].

Возможно, при оценке перспектив инновационной экономики следует двигаться не от отсутствия спроса, а от возникающего предложения. С течением времени будет расти спрос на инновации, разработанные внутри нашей страны. После того как российская экономика сравняется с западной по "насыщенности" инноваций, можно будет ожидать возникновения спроса на внутренние разработки.

В декабре 2010 года Министерство экономического развития Российской Федерации опубликовало проект стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года «Инновационная Россия 2020». В данном документе обозначена основная стратегическая цель государства: перевод к 2020 году экономики России на инновационный путь

развития. Документ состоит из четырёх основных блоков: «Инновационный человек», «Инновационный бизнес», «Инновационное государство» и «Эффективная наука». В проекте стратегии «Инновационная Россия 2020» впервые были строго разделены сферы ответственности исполнительных органов государственной власти.

Отличительной особенностью проекта стратегии «Инновационная Россия 2020» является то, что ключевая роль отведена человеческому потенциалу: «Ключевая задача инновационного развития, сопоставимая по важности и масштабности с суммой всех остальных – создание условий для формирования у граждан компетенций инновационной деятельности, иначе говоря – компетенций «инновационного человека» [6].

В России запущен многообещающий проект «Инновационный проект «Сколково» - научно-технологический комплекс, основной целью которого является развитие исследований, разработок и коммерциализация их результатов. В рамках этого проекта осуществляется государственная поддержка через использование налоговых льгот, например, согласно ст. 246.1 НК РФ, организации получившие статус участника проекта в течение 10 лет со дня получения ими статуса участников имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика. Недостаток собственных денежных средств, при значительной стоимости нововведений, высоком сроке их окупаемости, сопровождаемый высокой степенью риска, оказывает негативное влияние на желание предпринимателя заниматься инновационной деятельностью. Недостаток денежных средств можно устранить, получив государственные гарантии на получение кредита как в случае, предприятия ООО «Алания-Ойл» (РСО-Алания), современного высокотехнологичного комплекса по добыче и глубокой переработке нефти, которое получило гарантии на получение кредита в размере 824 млн. рублей [1,4,6,19].

Ситуацию осложняет и изношенность основных средств предприятий (достигает около 80%), ведь при таком высоком уровне изношенности внедрить какую-либо технологию становится трудно. Новое оборудование не может быть объединено со старым по разным техническим причинам и создается необходимость полного обновления производственного комплекса. Очень высок риск вклада такого количества денежных средств, а также тяжело получить достоверную оценку спроса на продукцию в долгосрочной перспективе. И все же для привлечения таких предприятий к инновационному производству, государство согласно ст. 67 НК РФ предоставляет инвестиционные налоговые кредиты организациям, осуществляющим внедренческую и инновационную деятельность, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья и материалов.

Низкая конкуренция среди малых предприятий также не способствует их развитию. Представители малого бизнеса предпочитают заниматься теми видами деятельности, которые гарантированно принесут прибыль, например,

торговля. При реализации проекта, сталкиваются с нехваткой у работников навыков, опыта, знаний для ведения инновационных проектов.

Согласно закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 23.07.2013 №238-ФЗ, для стимулирования инноваций государство содействует патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, а также государственной регистрации иных результатов интеллектуальной деятельности. Также применяют стимулирование развития инновационных компаний через государственные и муниципальные заказы. Например, в Красноярском крае предложили постановление, Согласно которому, с 2014 года инновационные товары должны составлять не менее 5% от общего годового объема закупок товаров для государственных нужд Красноярского края, с 2016 - не менее 7%, с 2019 - не менее 10% [1,2,6].

К необходимости инновационного развития призывает и Д. А. Медведев в своей статье «Россия, вперед!», вышедшей в 2009 году. Он выделяет такие социальные недуги как вековая коррупция, патерналистские настроения в обществе. Многие предприниматели озабочены не поиском талантливых изобретателей, не внедрением уникальных технологий, а подкупом чиновников. В обществе же, широко распространена уверенность в том, что все проблемы должно решать либо государство, либо кто-то еще, но только не каждый на своём месте.

Выход из ситуации, который бы способствовал развитию экономики, общества заключается в объединении усилий государства, предпринимательства и научных учреждений. Для успешности стратегии инновационного развития необходимо создание особой структуры государственного управления, которая бы покровительствовала инноваторам. Возможно, эту роль сыграет «Агенство стратегических инициатив», созданное Правительством РФ по предложению В.В. Путина [15].

Использованные источники:

1. НК РФ, части 1 и 2.
2. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24.07.2007 №209-ФЗ.
3. Приказ Минкультуры России от 24.06.2013 №770 «Об организации работы по предоставлению из федерального бюджета грантов в форме субсидий некоммерческим организациям» (Зарегистрировано в Минюсте России 05.09.2013 №29888).
4. Письмо Президента РФ №Пр-576 от 30.03.2002 «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу».
5. Постановление Правительства РФ от 03.03.2012 №186 (ред. от 27.12.2012) «О федеральной целевой программе «Культура России 2012-2018 годы».
6. Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года «Инновационная Россия 2020».

7. Алексеева Л. Н. Инновационные технологии как ресурс эксперимента / Л. Н. Алексеева// Учитель. - 2004. - № 3. - С. 28.
8. Багриновский К.А., Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Механизмы технологического развития экономики России. М.: Наука, 2003.
9. Бармута К.А. Техническое развитие как основное направление инновационной деятельности предприятий//Монография. Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2006.
10. Бойко И.В. Технологический рывок: до или после экономического роста? (Опыт зарубежных стран для России). СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
11. Будалин А. Развитие инновационного состояния России: перспективы и роль экономической политики. Интернет статья.
12. Гребенюк И.И., Голубцов Н.В. и др. Анализ инновационной деятельности высших учебных заведений России. Изд. «Академия Естествознания», 2012.
13. Гуревич М.М., Коганов В.Ш., Кондратьев О.И. и др. Развитие малого инновационного предпринимательства. Интернет статья.
14. Лихолетов В.В. Управление инновационной деятельностью. Учебное пособие. – Челябинск. Издат: ЮУрГУ, 2008.
15. Медведев Д.А. «Россия, вперед!». Интернет статья.
16. Праслов А.В. Классификация инноваций и их сущность. Интернет статья.
17. Такало Т. «Предпосылки и инструменты государственной инновационной политики». Интернет статья.
18. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс. 1982.
19. Северная Осетия начала добывать собственную нефть в промышленных масштабах. Сайт Вести Кавказа. ru

*Домникова А. И.
студент
Лях А. Ф., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)»
Россия, г. Новосибирск**

ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ РЫНКА КИРПИЧА С ИЗМЕНЕНИЯМИ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ

На сегодняшний день существующие заводы в городах Сибири не в состоянии удовлетворить текущий спрос на кирпич [1]. Решение данной проблемы возможно либо за счет использования при строительстве альтернативных стеновых материалов, либо приобретение кирпича у иногородних производителей, либо за счет роста производства кирпича. Конечно, представители рынка кирпича больше заинтересованы в последнем.

Основным сегментом строительного рынка, потребляющим кирпич, является рынок строящегося жилья. Рассмотрим взаимосвязь развития рынка кирпичного производства с изменениями на рынке строящегося жилья.

В первой половине прошлого десятилетия рынок производства строительного кирпича развивался весьма внушительными темпами, достигнув к 2008 г. серьезного показателя в 13,6 млрд штук условного кирпича (доля Сибирского федерального округа в общем объеме производства составила 8-9%). Такие объемы в основном были связаны со значительным ростом показателей строительной отрасли в России, которая в 2000-х гг. уверенно входила в пятерку наиболее динамично развивающихся отраслей народного хозяйства. Однако начавшийся в 2008 г. финансово-экономический кризис сказался на строительстве самым негативным образом, что привело к снижению объема производства кирпича уже в 2009 г. на целых 38% [2]. Российский рынок к 2012 г. полностью восстановился до докризисных показателей. Объемы потребления в 2012 г. превысили уровень наиболее благоприятного для данного сегмента 2008 г. на 6,5%. Причиной интенсивного роста рынка стало увеличение объемов жилищного строительства. И хотя кирпичные дома строятся не слишком часто, такое жилье благодаря своим высоким потребительским свойствам пользуется устойчивым спросом [3].

Причиной того, что кирпич стал реже использоваться в последние годы – это появление новых разнообразных материалов и технологий. Однако его рано списывать в музей истории строительства. Причиной тому – расширение функциональных возможностей и видов этого классического стройматериала. Например, стал выпускаться огнеупорный кирпич. Такой кирпич является наилучшим материалом для монтажа каминов, печей, дымоходов, дымовых труб. Огнеупорные кирпичи служат для сохранения тепла – они накапливают и постепенно отдают тепло, поддерживая в доме приятную температуру. Разновидностями огнеупорного кирпича могут быть: гжельский кирпич, боровичский кирпич, доменный кирпич, шамотный кирпич, тугоплавкий кирпич, печной кирпич [4].

Производители предлагают несколько видов теплоизоляционных кирпичей, использование которых дает некоторую экономию, так как толщина стен из такого кирпича меньше. Например, теплоэффективный (пустотелый) кирпич; поризованный (пустотелый) кирпич (отличается пористой структурой кирпича, но при этом также имеет прорези пустот); пенодиатомитовый кирпич (особый вид теплоизоляционного кирпича, который используется для теплоизоляции как жилых, так и промышленных зданий и сооружений); цементно-песчаный кирпич (помимо цемента и песка в его состав входят кварцевые и карбонатные пески, благодаря чему кирпич и обладает низкой теплопроводностью) [4].

Гиперпрессованный кирпич имеет ряд неопределимых преимуществ. Прекрасные эксплуатационные свойства гиперпрессованного кирпича делают его похожим на натуральный камень. Среди выдающихся

свойств нужно отметить повышенную прочность (150-300 кг на 1 см² поверхности) и морозостойкость (50-150 циклов заморозки/оттаивания) гиперпрессованного кирпича. Этот материал практически не впитывает влагу, хорошо переносит перепады температур и стоек к износу. Поскольку гиперпрессованный кирпич производят по технологии облицовочного кирпича, он отличается идеально ровной и гладкой поверхностью [4].

Также стали популярны в производстве и пользуются все бо́льшим спросом клинкерные, тротуарные и декоративные кирпичи. Предложение производителей расширяется и по цветовой гамме, однако многие кирпичные заводы не производят светлый кирпич в связи с нехваткой сырья [5].

Все появившиеся разновидности кирпича значительно расширяют возможности при строительстве комфортного жилья, его эстетичного оформления.

Проследим основные тенденции развития жилищного строительства в Новосибирской области, оказывающие влияние на рынок кирпичного производства.

В Новосибирской области наблюдается рост объемов жилищного строительства, при этом область сохраняет лидирующую позицию по сдаче жилых домов в Сибирском федеральном округе [6; 7].

Активизация высотного жилищного строительства во многом обусловлена привлекательностью и дороговизной земельных участков на территории г.Новосибирска и неразвитостью инженерной инфраструктуры за пределами городской черты. При этом структура строящегося жилого фонда по итогам 6 месяцев 2013 г. следующая 60% новостроек – каркасные дома, удельный вес панельного домостроения – 18%, монолитного и сборно-монолитного – 16%, кирпичного – 6% [8]. Несмотря на уменьшение доли кирпичного домостроения (в 2012г. она составляла 22%), кирпич как стеновой материал остается востребованным при каркасном домостроении.

По данным исследования, проведенного компанией TS Consulting, предпочтения покупателей малоэтажного домостроения по-прежнему остаются за таким традиционным материалом как кирпичом. Далее, в порядке убывания следуют: ячеистый бетон, массивный брус, технологии деревянного, каркасного и панельного домостроения [9]. Эта тенденция является положительной для рынка производства кирпича.

Отмечается тенденция стагнации цен с высокой волатильностью на рынках жилья городов России. Не лучшим образом складывается ситуация и в Новосибирске. Цены на жилищном рынке пребывают в состоянии стагнации с начала 2013 г. [10]. Стоимость стройматериалов в предыдущие годы росла параллельно стоимости квадратного метра жилья. Можно предположить, что в связи с влиянием рынка недвижимости на рынок стройматериалов, темпы роста цен на кирпич уменьшатся.

Из выше сказанного, можно сделать, вывод, что кирпичное

производство будет в дальнейшем модернизироваться и развиваться, но стабильно без всплесков, кирпич по-прежнему востребован для жилищно-гражданского строительства, хотя и не в тех объемах, в которых это было несколько лет назад.

Использованные источники:

1. Обзор рынка строительного кирпича Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/182/6618.php>. – Загл. с экрана.
2. Основные тенденции и перспективы развития кирпичного рынка в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stroitelstvo-rus.ru/2013/04/osnovnyie-tendentsii-i-perspektivy-razvitiya-kirpichnogo-rynka-v-rf/>. – Загл. с экрана.
3. Рынок кирпича: традиции и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stopress.ru/archive/html/STO_0421_iul_2013/market.html/. – Загл. с экрана.
4. Виды кирпича. Все, что нужно знать о строительном кирпиче [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kerameya.ru/klin/9343/page/1/>. – Загл. с экрана.
5. Производство и рынок керамического и силикатного кирпича ЦФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/download/research/demofile_562949986383908. – Загл. с экрана;
6. Денис Вершинин: «В 2013 году перед строительной отраслью Новосибирской области стоят сложные и ответственные задачи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseon.com/realty/themes/gost-nomera/item/4182.html>. – Загл. с экрана.
7. Новосибирская область – лидер по объемам ввода жилья [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ppl.nnov.ru/content/12547>. – Загл. с экрана.
8. Высотное строительство в Новосибирске: строить нельзя ограничить [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseon.com/realty/themes/zhilaya-nedvizhimost/item/5037.html>. – Загл. с экрана.
9. Малоэтажное строительство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vseon.com/realty/themes/maloetazhnoe-stroitelstvo/item/201.html>. – Загл. с экрана.
10. Перспективы развития рынка стройиндустрии Сибири [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://beton.ru/news/detail.php?ID=312774&spphrase_id=8524. – Загл. с экрана.

*Дорохова Н.В., к.э.н.
доцент
кафедра теории экономики, товароведения и торговли
Воронежский государственный университет
инженерных технологий
Россия, г. Воронеж*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НАСЕЛЕНИЯ

На современном этапе развития российской экономики многие отечественные ученые справедливо отмечают, что социально-экономическая система предполагает развитие не только экономики, но и других факторов, систем ценностей [1, с. 25], которые будут способствовать наиболее эффективным и перспективным формам социально-хозяйственной практики [2, с. 226]. «В стране должен выкристаллизовываться такой тип общественного экономического устройства, при котором, учитывая всю важность и значимость материально-технической базы, а также общемировых тенденций развития, складывался бы социокультурный стержень системы» [3, с. 201]. Таким образом, необходимым представляется анализ адекватности этого социокультурного стержня развитию экономики, который проводится посредством сопоставления валового продукта региона с ростом и распределением заработной платы по разным квалификационным группам населения.

Проанализируем с этой целью социально-экономические показатели Воронежской области. В посткризисный период экономика Воронежской области показывает позитивные тенденции развития. В 2011 г. величина регионального продукта (ВРП) в ценах текущего периода составила 447.2 млрд р. и превысила этот показатель на 29 % по отношению к 2010 г., при этом темп роста в сопоставимых ценах составил 111,4% [4]. Весовые показатели его структуры представлены следующим образом: оплата труда наемных работников – 47.5%, налоги на производство – 1.6%, валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы – 50.9%. Если сравнивать эти показатели с 2010 г., то они соответственно составили: 48.9%, 1.6%, 49.5%. Таким образом, первый показатель снизился на 1.4%, а третий, наоборот, повысился на 1.4%.

В расчете на душу населения производство ВРП в 2011 г. составило 191.7 тыс.р., в то время как в 2010 г. – 148.4 тыс.р., т.е. имеет место увеличение на 29.17%.

Если сопоставить этот показатель с другими субъектами Центрального федерального округа, в который входит Воронежская область, то она займет 8 место. Лидирующие позиции займут такие общероссийские лидеры как Москва, Московская, Белгородская, Калужская, Курская, Липецкая области. Если соотнести объем ВРП на душу населения Воронежской области к аналогичному показателю по России, то соотношение можно представить

как 0,65:1. В 2011 г. Воронежская область заняла 45 место в РФ по объему среднедушевого производства ВРП.

Следует констатировать положительную динамику ВРП и показателей уровня жизни населения Воронежской области. Например, оборот розничной торговли с учетом всех каналов реализации в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 112.85%. Выросли и другие показатели, так, платные услуги населению на – 6.1%, среднемесячная реальная начисленная заработная плата на – 13.6%, реальные денежные доходы населения на – 6.0%, реальные располагаемые среднедушевые денежные доходы населения на – 5.8%.

Дополнительно необходимо отметить положительную тенденцию показателей заметно влияющих на уровень жизни и его качество. К ним следует отнести развитие транспорта и связи – 125.1%, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 117.4%, оптовая и розничная торговли, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования 109.4%, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 106.3%, деятельность гостиниц, ресторанов – 106.2%, здравоохранение – 102.8%.

В сумме фактическое конечное потребление домашних хозяйств за 2011 г. составило 403.6 млрд р., по сравнению с предыдущим годом удельный вес расходов домашних хозяйств увеличился на 1.6 процентных пункта.

Несомненно, приведенные статистические данные свидетельствуют о положительной динамике развития Воронежской области. Наметившийся рост реальных располагаемых доходов населения ведет к повышению спроса, что неизменно способствует росту производства в отраслях первого и второго подразделения, а, в конечном итоге, устойчивой положительной тенденции увеличения всего валового регионального продукта.

Однако увеличение валового регионального продукта не самоцель, а только средство улучшения социального климата в регионе и повышения жизненного уровня населения. Как было справедливо замечено Гапоновой С.Н.: «Государство должно не на словах, а на деле полностью повернуто к нуждам всего общества. При этом оба они должны осознавать, что многие действия государства имеют долгосрочный, пролонгированный характер. Это значит, что, заботясь о реализации интересов граждан в данный период, нельзя забывать и о будущем, хорошо представлять последствия сегодня предпринимаемых мер. Следовательно, от последних требуется чтобы они и в настоящем и будущем давали положительный результат и работали на интересы общества» [5, с. 195].

Одной из главных мер, предпринимаемых в этом направлении должна стать политика в области регулирования величины заработной платы, как фундаментальной основы обеспечения уровня и качества жизни населения региона. Так, на основании выборочного обследования заработной платы работников организаций в 2011 г., средняя начисленная заработная плата по

всем обследованным составила 16728 р. Однако ее усредненный показатель по категориям «руководитель», «специалист», «служащий», «рабочий» существенно разнятся и соответственно составляют: 31980 р., 16377 р., 12156 р., 14349 р. Данные свидетельствуют о высокой степени дифференциации среднего показателя заработной платы по отдельным категориям работников. Так, заработная плата руководителей практически в 2 раза больше следующей за ней категорией «специалист», по двум другим разница составляет в 2,6 и 2,2 раза [6].

Следует особо отметить, что по целому ряду отраслей экономики дифференциация заработной платы работников гораздо выше. В организациях, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, организациях здравоохранения и других, предоставляющих разного рода услуги, аренду помещений и т.д. это соотношение составляет 3,3 - 3,4 раза. В сфере образования этот показатель значительно выше и составляет 3,7 раза. Несомненно, подобные различия в оплате труда среди обозначенных категорий работников не способствуют росту мотивации работников, формированию благоприятного климата в коллективе, развитию организационной культуры.

В условиях современной экономической системы неизбежен принцип неравенства, но оно должно быть справедливым неравенством, имеющее под собой вполне логичное обоснование, а не элементарное злоупотребление должностным положением. Здесь уместно вспомнить древнегреческого философа Платона, который предостерегал от избыточной поляризации общества и писал, что ценность общего имущества разных категорий граждан не должна разниться более чем в 4 раза [7, с. 19]. В противном случае это может стать одной из причин социального недовольства и выступления масс, аналогично тому, которое можно видеть, начиная с ноября 2013 г. на Украине.

В заключении следует сказать, что положительные тенденции в экономическом развитии области существенно не сказываются на повышении качества жизни населения области и сопровождаются значительным уровнем дифференциации доходов населения. Это значит, что на определенном этапе развития противоречие может стать препятствием дальнейшего развития социально-экономической системы.

Использованные источники:

1. Абалкин Л.И. По пути нового творческого потенциала. В кн.: Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. – СПб, ТОО ТК «Петрополис», 1996.
2. Кульков В.М. Экономика и неэкономический контекст. В кн.: Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. – СПб, ТОО ТК «Петрополис», 1996.
3. Гапонова С.Н. Общее, особенное и единичное в развитии экономической системы / С.Н. Гапонова. – Воронеж : Воронежский государственный университет , 2004.

4. Здесь и далее использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области «О производстве и использовании валового регионального продукта Воронежской области за 2008-2011 годы» - Воронеж, 2013.
5. Гапонова С.Н. Новые подходы к реализации государственной политики в экономической и социальной сферах // Теория и практика общественного развития – 2013 – №2. – с. 195.
6. Здесь и далее использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области «Дифференциация заработной платы по категориям персонала и профессиональным группам работников Воронежской области». – Воронеж, 2013.
7. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М., 1996.

Дорохова Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра теории экономики, товароведения и торговли

Воронежский государственный университет

инженерных технологий

Россия, г. Воронеж

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

Рынок труда может быть охарактеризован как один из важнейших элементов рыночной экономики, который представляет собой систему общественных отношений, призванных обеспечить расширенное воспроизводство и эффективное использование товара "рабочая сила". В рыночной экономической системе рынок труда играет роль механизма распределения и перераспределения рабочей силы по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности на основе критерия эффективности её использования в соответствии со структурой общественных потребностей и форм собственности. Как и любая другая система, рынок труда характеризуется определенными субъектно-объектными отношениями.

В наиболее общем виде к субъектам рынка труда принято относить наемных работников, профсоюзы, работодателей, союзы работодателей, государство и его органы.

В ходе рыночных преобразований в Российской Федерации значительные изменения коснулись того положения, которое наемные работники занимают на рынке труда. В настоящее время их положение сопряжено с целым рядом проблем. Наиболее значимыми, по нашему мнению, являются следующие:

- недостаточное количество и низкое качество рабочих мест в экономике страны, что порождает в свою очередь рост безработицы, заставляет наемных работников соглашаться с ущемляющими их интересы условиями трудового договора.

– Наличие на российском рынке труда массивного анклава неформальных рабочих мест со своими специфическими механизмами установления трудовых отношений и определения заработной платы.

– Низкая правовая грамотность подавляющего числа наемных работников в Российской Федерации, а также отсутствие «традиции» активного поведения на рынке труда.

– Формализм существующего в Российской Федерации профсоюзного движения, не способного активно отстаивать интересы наемных работников. Профсоюзы в России еще слабы, им не удается добиться решения своих самых насущных задач - повышения заработной платы, прежде всего минимальной до уровня прожиточного минимума, проведения ее индексации в связи с инфляцией, своевременной выплаты (для многих коллективов предприятий).

– Относительная жесткость российского трудового законодательства, его несоответствие быстро меняющейся ситуации на рынке труда, а также особенности правоприменительной практики, проявляющиеся в повсеместном нарушении норм законов.

– Низкие ставки заработной платы, а также ее сверхгибкий характер. Данная проблема проявляется в том, что заработная плата наемных рабочих в Российской Федерации имеет размер, не способствующий расширенному воспроизводству рабочей силы. Кроме того сверхгибкость заработной платы, выражающаяся в том что переменная ее часть кратно превышает постоянную (гарантированную) часть заработной платы, приводит к полной незащищенности материальных интересов наемных работников.

– Высокая степень дифференциации заработной платы среди различных категорий работников. Так, на основании выборочного обследования заработной платы работников организаций Воронежской области в 2011 г., средняя начисленная заработная плата по всем обследованным составила 16728 р. Однако ее усредненный показатель по категориям «руководитель», «специалист», «служащий», «рабочий» существенно разнятся и соответственно составляют: 31980 р., 16377 р., 12156 р., 14349 р. Данные свидетельствуют о высокой степени дифференциации среднего показателя заработной платы по отдельным категориям работников. Так, заработная плата руководителей практически в 2 раза больше следующей за ней категорией «специалист», по двум другим разница составляет в 2,6 и 2,2 раза [5]. Следует особо отметить, что по целому ряду

отраслей экономики дифференциация заработной платы работников гораздо выше. В организациях, осуществляющих операции с недвижимым имуществом, организациях здравоохранения и других, предоставляющих разного рода услуги, аренду помещений и т.д. это соотношение составляет 3,3 - 3,4 раза. В сфере образования этот показатель значительно выше и составляет 3,7 раза. Несомненно, подобные различия в оплате труда среди обозначенных категорий работников не способствуют росту мотивации работников, формированию благоприятного климата в коллективе, развитию организационной культуры. Кроме этого, соглашаясь с Е.С. Дашковой «материальные факторы мотивации выступают мощным рычагом управления. Даже лояльный и грамотный работник лучше заботится о прибыли компании, если она связана с его личными доходами» [2, с. 223].

Подобная ситуация на рынке труда, несомненно, имеет негативный характер, и по сути, является откатом на многие годы назад в развитии трудовых отношений. Кроме того, нормальное функционирование рынка труда является важным фактором экономического роста. В связи с этим необходимо объединение усилий всех участников рынка труда, направленное на сознательное преодоление сложившейся ситуации.

По нашему мнению, немаловажное значение в решении проблем наемных работников на рынке труда имеет система образования: начиная со школьного и заканчивая профессиональным. Это значение проявляется в формировании активной позиции наемных работников на рынке труда:

- знание трудового законодательства;
- мотивация и умение в цивилизованных формах отстаивать свои права и свободы, знание основ самопрезентации;
- активное участие в переговорных процессах, в обсуждении изменений в институциональной и законодательной среде занятости.

Эти меры, по нашему мнению, будут в значительной степени способствовать решению проблемы возвращения наемных работников в категорию субъектов рынка труда.

Использованные источники:

- 1.Абалкин Л.И. По пути нового творческого потенциала. В кн.: Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. – СПб, ТОО ТК «Петрополис», 1996.
2. Дашкова Е.С. Мотивационный потенциал труда: основные требования к формированию и развитию / Е.С. Дашкова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия : Экономика и управление – 2011 - №1. – С. 222-225.

3. Кульков В.М. Экономика и неэкономический контекст. В кн.: Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Пуляева. – СПб, ТОО ТК «Петрополис», 1996.
4. Здесь и далее использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области «О производстве и использовании валового регионального продукта Воронежской области за 2008-2011 годы» - Воронеж, 2013.
5. Здесь и далее использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области «Дифференциация заработной платы по категориям персонала и профессиональным группам работников Воронежской области». – Воронеж, 2013.
6. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М., 1996.

Дурдыева Е. К.

*Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рыночный тип отношений, существующий в настоящее время, предполагает быстрое реагирования организации на изменения внешней среды. Для адаптации фирмы к внешним условиям требуется не только выпуск новых товаров на рынок, но и эффективность работы персонала организации. С переходом к инновационной экономике, чтобы оставаться конкурентоспособной, организация должна повысить инновационную активность персонала. Чтобы подготовить персонал к переходу на совершенно новый тип деятельности и повысить его инновационную активность, следует обратить внимание на влияние организационной культуры на деятельность предприятия и работников.

Понятие организационной культуры включает в систему разделяемых коллективом ценностей, убеждений, верований, норм, традиций, которые определяют соответствующий стереотип поведения людей в сфере трудовой деятельности. Влияние организационной культуры на деятельность предприятия в целом проявляется в достижении главной цели организационной культуры - в обеспечении самоорганизации социально-экономической системы посредством персонала, повышении трудового потенциала организации, который является составляющей общего экономического потенциала фирмы [1]. По мнению некоторых ученых, занимающихся вопросом изучения организационной культуры, следует основываться, прежде всего, на понятии «культура»; но также существует мнение, что организационную культуру следует отделять от культуры «обычной».

Организационная культура, как и всякая культура, не является чем-то неизменным. Как живой и функционирующий организм, она подвергается воздействию множества факторов: как внешних, так и внутренних. К внешним факторам влияния на организационную культуру можно отнести: политику государства, законы, традиции, моду, конкуренцию [2]. К внутренним факторам относится: стратегия развития фирмы, организационная структура предприятия, цели, с которыми работники приходят на предприятие и т.д., поэтому к её разработке следует подойти всесторонне.

Для каждой организации существует своя модель построения культуры. В настоящее время существует множество моделей, но между ними можно вывести определенную закономерность: организационная культура должна быть тесно связанной с миссией организации; ценности и убеждения сотрудников должны быть направлены на повышение эффективности труда. Созданием и построением организационной культуры обычно занимаются управленческие кадры. Именно они соотносят развитие организации и существующий уровень корпоративной культуры, изменяя его под требования внешней среды. Прежде всего, разрабатывается стратегия управления персоналом, выявляются психологические особенности людей, которые подходят для работы в данной организации. Все это делается для того, чтобы цели фирмы совпадали с целями работника, в противном случае, на предприятии не избежать ситуаций, из-за которых будет наблюдаться снижение производительности труда. Так, например, организационная культура влияет на некоторые составляющие профессионального развития работника: особенности самореализации, адаптации новых сотрудников к условиям и к требованиям труда, построении карьерного роста сотрудника (наличие определенной кадровой политики фирмы) [3]. В исследовании А. Ф. Шуплецова и П. В. Харитоновой было выявлено, что уровень развития организационной культуры напрямую отражается на рентабельности продаж и рентабельности произведенной продукции: чем выше уровень развития, тем выше рентабельность [4].

В большинстве предприятий организационная культура носит консервативный характер: компания поддерживает стабильность, старается сохранить позиции на рынке, но с переходом к инновационной экономике предприятие должно быть готовым к изменениям и, прежде всего, к изменениям должны быть готовы работники организации. Подготовить фирму к процессу модернизации может организационная культура. Ни для кого не является секретом, что организационная культура – это своеобразное отражение взглядов и целей руководителя. Чтобы подготовить персонал к совершенно другому процессу деятельности, требуется выстроить новую систему ценностей и ориентаций. Для предприятий консервативного типа это может быть нелегко. Работники привыкли выполнять свои обязанности в рамках существующей системы, что значительно усложняет процесс модернизации.

На данном этапе очень важно провести исследование существующей организационной культуры, выявить влияние существующей системы ценностей организации на деятельность сотрудников; определить уровень инновационной активности персонала. На основе полученных данных следует сделать анализ результатов и выявить стратегию корректировки организационной культуры. Разработка мероприятий по совершенствованию организационной культуры должно носить комплексный характер и включать мероприятия, которые позволят персоналу идентифицировать себя с организацией. На этом этапе очень важно уделить внимание влиянию организационной культуры на мотивацию персонала к инновационной деятельности: следует мотивировать персонал к творческой деятельности материальными и нематериальными средствами стимулирования. Следует учесть, что на предприятии инновационного типа разработка предложений и изменений происходит не на уровне каждого работника организации.

При корректировке организационной структуры, не следует забывать о необходимости изменения в сознании людей отношения к переменам. Основным способом изменения отношения персонала к новым идеям – это вовлечение его в работу с такими проектами, которое реализуется через участие персонала в анализе, обсуждении и внедрении новшеств [5, с. 33].

Подбор персонала также играет важную роль в процессе корректировки организационной культуры. Именно на этапе подбора, выявляются тенденции кандидата к инновационной деятельности, степень соответствия его внутренних целей с миссией организации, выделяются индивидуальные особенности, способные соотнести кандидата с определенной частью рабочего коллектива.

Процесс построения и корректировки организационной культуры является достаточно долгим и дорогостоящим, поэтому для получения более полного эффекта следует проводить постоянный мониторинг, отслеживать все изменения и направлять процесс развития организационной культуры в нужное для организации русло.

Использованные источники:

1. Стеклова О. Е. Организационная культура: учебное пособие // Ульяновск: УлГТУ – 2007 – 127 с.
2. Выпрямкин Б. С. Организационная культура как инструмент повышения эффективности деятельности корпорации (на примере ОАО «Российская самолетостроительная корпорация МиГ») // Армия и общество – 2008 – №4. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-korporatsii-na-primere-oao-rossiyskaya> (дата обращения 07.02.14)
3. Демидова Т. Е. Организационная культура как психологический фактор карьерных ориентаций личности // Известия РГПУ им. А.И. Герцена – 2010 – №125. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL:

<http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-kak-psihologicheskiy-faktor-kariernyh-orientatsiy-lichnosti> (дата обращения: 07.02.2014)

4. Шуплецов А. Ф., Харитонова П. В. Организационная культура предпринимательской деятельности и ее влияние на эффективность результатов хозяйствования // Известия ИГЭА – 2012 – №3. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-predprinimatelskoj-deyatelnosti-kompanii-i-ee-vliyanie-na-effektivnost-rezultatov-hozyaystvovaniya> (дата обращения: 07.02.2014).

5. Безлепкин М. Н. Организационная культура как социальная технология развития инновационной активности персонала // Известия РГПУ им. А.И. Герцена – 2008 – №69. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnaya-kultura-kak-sotsialnaya-tehnologiya-razvitiya-innovatsionnoy-aktivnosti-personala> (дата обращения: 08.02.2014).

*Дьяков С.А., к.э.н.
доцент кафедры экономики
ФГБОУ ВПО СКФ «РАП»*

*Дудник Т.А.
ассистент кафедры экономики предприятий
ФГБОУ ВПО КГАУ
Россия*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ПЛОДОРОДИЯ ЗЕМЛИ В СИСТЕМЕ ЗЕМЕЛЬНО- ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из важнейших элементов воспроизводства в отрасли сельского хозяйства является воспроизводство плодородия земли.

Термин «земля», обладает большой научной ёмкостью, он включает в себя такие понятия как: планета; территория, пространственный базис существования государства; средство производства в сельском хозяйстве; почва; земельный участок - объект гражданского оборота и т.д. [1], при этом, независимо от того, в каком контексте используется термин «земля», всегда подразумевается её естественное, независящее от воли человека, происхождение, поэтому, если рассматривать землю в качестве объекта управления, необходимо учитывать что в первую очередь, земля является природным объектом и подлежит особой охране[2].

В процессе сельскохозяйственного производства, по причине потенциальной экологической опасности любого вида хозяйственной деятельности осуществляемой человеком, земля подвергается негативному воздействию со стороны производителя, выступающего в данном случае в качестве природопользователя, поскольку, при осуществлении сельскохозяйственного производства, преимущественно эксплуатируется

плодородие - уникальное свойство земли как природного ресурса и природного объекта, позволяющее ей служить средством производства в сельском хозяйстве[5],

Данные обстоятельства обуславливают важность сочетания в процессе сельскохозяйственного производства, экономических мер воздействия на поведение хозяйствующего субъекта и императивного регулирования в целях обеспечения охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Другими, словами, экономическое регулирование отношений возникающие в этой сфере, должно регламентироваться нормами права, поскольку необходимо учитывать специфику объекта воздействия, недопускающего стихийности присущей рыночным отношениям[3,4,5].

С учетом изложенного, экономическое регулирование земельно-имущественных отношений и охраны земель в сфере сельскохозяйственного производства, можно определить как совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе прогнозирования планирования, финансирования, стимулирования деятельности по рациональному использованию и охране земельных ресурсов [3,4,5], одним из инструментов которого является мониторинг устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Земля является уникальным средством производства: при правильном использовании она не изнашивается. История воспроизводства земельных ресурсов в регионах древнейшего земледелия в Междуречье, Египте, Китае насчитывает тысячи лет. Вместе с тем, и сам процесс износа, и процесс воспроизводства земельных ресурсов являются уникальными. Износ земельных ресурсов, как полагает А. В. Егоров[7], заключается в выносе из почвы питательных веществ, т.е. полезных компонентов (минеральных и органических), при выращивании на ней различных растений. Однако данное объяснение является несколько упрощенным, так как плодородие почвы определяется не только наличием в ней питательных веществ, но и целым рядом других факторов. Следовательно, процесс воспроизводства наряду с восполнением выносимых растениями питательных веществ включает в себя также и исправление отклонений от нормы структуры почвы, ее механического, водного и воздушного состава и т. д.

Для решения данной задачи в условиях рыночной экономики необходим адекватный, хорошо отлаженный, организационно-экономический механизм воспроизводства плодородия почвы, который, в свою очередь, является одним из элементов системы рыночного регулирования земельных отношений.

В основе рыночной системы экономических отношений землевладения и землепользования лежат рентные отношения, т. е. отношения, подразумевающие получение, присвоение и использование дохода как формы экономической реализации собственности на землю. Земельная рента – это доход, полученный землевладельцами и землепользователями при

самостоятельном использовании или за предоставление в пользование сельскохозяйственному товаропроизводителю (на правах аренды или в другой форме) сельскохозяйственных земель. Земельная рента возникла с появлением земельной собственности. С развитием товарно-денежных отношений, а также форм землевладения и землепользования она прошла длительный, исторический путь развития и в данное время представляет собой сложную систему организационно-экономических отношений.

Основоположниками теории земельной ренты были исследователи А. Смит и Д. Риккардо. Их положения в последствии были развиты в трудах К. Маркса, посвященных вопросам земельных отношений.

Понятие земельной ренты является одним из основополагающих в аграрной рыночной экономике наряду с понятиями цены, прибыли, банковского процента и т. д. Суть этого понятия заключается в том, что любой предприниматель в земледелии получает на вложенный капитал среднюю прибыль. При этом он стремится иметь дополнительный доход, работая более эффективно, выбирая для производства выгодные участки земли и собственников.

Земельная рента входит в стоимость сельскохозяйственной продукции и в цену товара в качестве дополнительного дохода, создаваемого благодаря лучшему качеству и использованию земли как ограниченного природного ресурса, обладающего присущим каждому участку уровнем плодородия и преимуществом местоположения.

Основная форма земельной ренты в сельскохозяйственном производстве – дифференциальная рента, возникающая на землях более высокого качества и удобно расположенных по отношению к рынкам сбыта (дифференциальная рента I), а также благодаря добавочным инвестиционным вложениям в землю (дифференциальная рента II). Дифференциальная рента I возникает при переходе от худших земель к средним и лучшим, а дифференциальная рента II при переходе от менее производительных добавочных вложений к более производительным. В основе рыночного механизма, регулирующего отношения в цепи «Собственность – ее использование – доход собственника и землепользователя (рента)», лежат экономический интерес и воля собственника. В. В. Филонич определяет способность земли приносить ее владельцам и пользователям простой доход термином «рентоспособность». Он отмечает, что «... по своей экономической сущности рентоспособность выражает потенциальную и фактическую доходность земли, как объекта собственности и хозяйствования. Природный производственный потенциал земли – это только естественная основа экономического проявления рентоспособности, а ее реальным выражением служит избыточный чистый доход, полученный от эксплуатации, и не имеет принципиального значения, присваивается ли избыточный доход как самостоятельный (в виде арендной платы) или в совокупности с прибылью предприятия. Предприниматель может быть или собственником, присваивающим земельную ренту и прибыль, или предпринимателем-арендатором, уступающим земельную

ренту собственнику земли. Любой участок обладает потенциальной рентоспособностью, но практическая реализация рентоспособности зависит от экономических условий и результатов землепользователя»[8].

Рынок и рыночная конъюнктура обуславливают подвижность рентных отношений, определяют их количественные характеристики. Рентоспособность земли нельзя представлять лишь как естественное природное свойство, поскольку ее реализация в форме избыточного дохода всецело зависит от рыночных отношений. Денежные присвоения ренты могут быть сведены к нулю в условиях конкуренции товаропроизводителей, диспаритета цен.

В связи с этим нужен рынок земли, не только эффективно регулируемый государством, но и жестко контролируемый с учетом общероссийских, региональных, групповых, частных интересов. По этой причине считаем целесообразным существенное расширение законодательных прав и хозяйственных полномочий субъектов РФ и местных органов в регулировании земельного рынка исходя из региональных и местных условий землепользования.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Управление земельными ресурсами // Монография. - Краснодар: Изд-во «Парабеллум», - 2008 г.
2. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации // «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г.
3. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации // «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г. – с. 54-58
4. Дуглас Норт Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // Перевод с английского А.Н. Нестеренко Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера / Фонд экономической книги «Начала». М., 1997
5. Егоров А.В. Совершенствование экономического механизма воспроизводства ресурсного потенциала сельского хозяйства Санкт-Петербург - Пушкин, 2002.
6. Филонич В.В. Рыночный механизм аграрного землепользования в России: концепция формирования, социально-эколого-экономические императивы. Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004. – 312с.
7. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University. - 2012. - № 82. - С. 930-944 – с.7
8. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам

Краснодарского края) \ \ Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - <http://uecs.ru>. - № 5. – 2012.

Евсеева А.А., к.э.н.

доцент

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

Пономарев А.А.

Председатель Саратовской Региональной Общественной Организации «Политика64»

Россия, г. Саратов

АКТУАЛЬНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ «КАДРОВОГО ГОЛОДА» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Особую актуальность в современных условиях все больше приобретает недостаток высококвалифицированных специалистов, который особенно ощущается в сфере бизнеса, государственного администрирования и социального управления. Для эффективного решения данной проблемы, с нашей точки зрения, необходимо задействовать множество государственных и общественных организаций. Одним из наиболее интересных и перспективных проектов, является проект, реализуемый партией «Единая Россия», находящийся под патронажем президента Российской Федерации, который носит название «Кадровый резерв – Профессиональная команда страны». [1]

Данный проект «Кадровый резерв – Профессиональная команда страны» был запущен в 2008 году, целью которого является решение проблем кадрового дефицита в сфере государственного администрирования. Принцип реализации заложен в механизме отбора кандидатов, из представленных на официальном сайте проекта [2] и прошедших определенные этапы отбора, для формирования банка кадрового резерва. Основными критериями отбора в кадровый резерв служат не только определенные личностные качества кандидатов - такие как компетентность, развитость, активная жизненная позиция и интеллект, но и профессиональная составляющая.

По данным на 31 января 2014 года Федеральный резерв управленческих кадров составляет 4960 человек. Первые результаты, полученные в процессе реализации проекта, были достигнуты в 2010 и в 2011 году. Первые сто кандидатов из сформированного кадрового «банка», были одобрены президентом Российской Федерации и в их состав вошли 34 представителя федеральных органов государственной власти, 21 члена региональных органов власти и органов местного самоуправления, 33 представителя организаций бизнеса, учреждений науки, образования и 10 активистов общественных организаций. [2]

Проект «Профессиональная команда страны» считается одним из достаточно грамотных и продуманных механизмов для отбора специалистов

в органы государственной власти, но, при более объективном рассмотрении, на наш взгляд имеется ряд недостатков, например, отсутствие подготовительной базы кадрового резерва, т.е. формирование профессиональных навыков и личностных качеств ложится полностью на плечи самих кандидатов.

Для совершенствования данного государственного проекта, а так же для повышения качества работы в области кадровой политики, предлагается к внедрению проект, Саратовской Региональной Общественной Организации «Политикаб4», благодаря которому возможно более обширное решение проблемы кадрового дефицита, но возможно более существенное воздействие на повышение уровня безопасности общества. Конечно, проект не послужит панацеей в решение всех проблем в данной области, но дополнив механизм «Профессиональной команды страны», образует эффективную систему подготовки профессиональных кадров. Принцип работы системы будет основан на механизме выявления в рядах молодежи активных и перспективных кандидатов в органы государственной власти. Помимо этого, предлагаемый проект затрагивает еще немало важную проблему общества, беспокоящую не одно поколение, это взаимодействие общественных организаций в единой системе с исполнительными органами власти.

Актуальность применения данного проекта, обусловлена, прежде всего, тем, что создание механизма взаимодействия общественных организаций с органами власти позволит повысить уровень безопасности в обществе и эффективность работы государственных органов. Образование системы подготовки профессионального кадрового резерва в государственные органы самоуправления решит проблему дефицита высококвалифицированных специалистов. Применение проекта на практике должно осуществляться с учетом специфики конкретно взятого региона. Данная мера обусловлена наличием отличительных черт и особенностей, имеющих у всех субъектов Российской Федерации.

На 1 января 2013 года по Саратовской области зарегистрировано порядка 3000 некоммерческих организаций по данным министерством юстиции по Саратовской области. Помимо этого существует ряд организаций осуществляющих свою непосредственную деятельность без юридической регистрации, количество подобных НКО остается не известным. Общественные объединения чаще всего дублируют государственные органы исполнительной власти, работа которых оценивается обществом как не удовлетворительная (данная оценка была получена в ходе проведения опроса случайно выбранных жителей нашего города, где среди 100 опрошенных, 74 респондента дали не удовлетворительную оценку работе государственных органов власти). Деятельность подобных объединений направлена на компенсацию пробелов в рабочих моментах конкретно взятых органов власти. Например, федеральное движение «СТОП-ХАМ», где члены организации ведут борьбу

с хамством автомобилистов на дорогах; федеральное движение «НАРКО-СТОП», занимающееся поиском торговых точек реализующих продажу наркотических средств; федеральное движение «АКУПАЙ ПЕДОФИЛИЙ», деятельность данного коллектива направлена на поиск педофилов, с последующим привлечением их к общественным наказаниям; федеральный проект «Беги за Мной», занимающийся общей пропагандой здорового образа жизни; а так же ряд других общественных организаций занимающихся содействием развитию молодежи. Анализ полученных данных с официального интернет портала Министерства Юстиции, показал наличия тысячи зарегистрированных некоммерческих организаций занимающихся общественной деятельностью, среди которых имеются такие объединения, деятельность которых либо сопоставима с курсом правящей власти, либо вообще ни как не относящихся к политической сфере деятельности, что позволяет осуществлять свою миссию не причиняя своими действиями вред обществу, но есть и радикально настроенные объединения, действия которых не гарантируют положительных последствий, что может неблагоприятным образом, отразится на жизни общества. Такие объединения настроены против действующей власти, против жителей других национальностей, против всего того, что противоречит их мнению и их видению окружающей действительности. Деятельность подобных организаций, акции и различные мероприятия приводят к нарушению общественного порядка, возникновению народных волнений и понижению общего уровня безопасности в обществе.

Предложенный механизм взаимодействия сторон, описываемый в данном проекте, не решает проблему возникновения недовольств населения полностью, но сокращает частоту их возможного возникновения. Возможность прогнозирования развития отдельно взятых вопросов в данной системе взаимодействия, положительным образом скажется на общественной безопасности общества, так как урегулирование возможных конфликтов, будет осуществимо до начала их возникновения.

Для образования подобного механизма взаимодействия потребуется создание условий устраивающих как общественные организации, так и действующие органы власти. Помимо этого, одной из основных причин образования подобного союза, послужат общие цели рассматриваемых сторон, деятельность которых, направлена на достижение безопасности, социального благополучия и развития жизни общества в целом.

В данном аспекте предлагается образование «СОЮЗА» общественных объединений, в состав которого смогут войти все некоммерческие организации преследующие достижение общих, упомянутых ранее целей. Руководителями организаций, входящих в состав «СОЮЗа», предполагается образование «СОВЕТА», деятельность которого будет непосредственным образом направлена на работу по взаимодействию с исполнительными органами власти. Принцип работы «СОВЕТА», заключается в обсуждение волнующих проблем общества, в выработке возможных методов их

решения, в организации встреч с представителями власти и совместное обсуждение данных проблем с последующим их решением. Таким образом, деятельность «СОВЕТА», будет схожа с деятельностью Общественной палаты, отличительной особенностью послужит состав членов «СОВЕТА». Если в состав Общественной палаты Саратовской области входят кандидаты выбранные властью, то в состав «СОВЕТА», будут входить общественные деятели выбранные непосредственно народом, путем проведения закрытых голосований. Данная процедура отбора повысит не только качество и чистоту формирования будущих кандидатов в органы государственной власти, но и уровень общественной безопасности, путем повышения доверия к будущим представителям власти.

Руководители общественных организаций, состоящие в «СОВЕТе» будут рекомендованы на службу в государственные органы власти как грамотные специалисты, компетентные руководители и организаторы, разбирающиеся в своей профессиональной сфере деятельности, способные к решению ответственных и высоко значимых вопросов общества. Тем самым лидерам общественных объединений, будет предоставлена возможность решения проблемных вопросов общества в лице представителей исполнительной власти. Что в свою очередь повысит уровень доверия населения к законодательной и исполнительной власти, ведь качество исполнения деятельности государственного служащего будет зависеть, прежде всего, от его подготовки осуществляемой доминирующей частью общества.

Для привлечения общественных организаций в состав «СОЮЗа», в качестве мотивирующего фактора, предлагается образование «ШТАБа» из профильных специалистов, востребованных в общественной сфере деятельности. Услугами, которых, смогут воспользоваться все общественные объединения, входящие в состав «СОЮЗА». Данное предложение будет особенно интересно молодым общественным организациям, штат которых не имеет подобных сотрудников. А осуществление общественной деятельности, с применением специалистов предложенных «СОЮЗом», не только повысит эффективность работы каждой отдельно взятой организации, но и приведет к их профессиональному и численному росту, повысив их значимость в общественной сфере деятельности.

«ШТАБ» предлагается укомплектовать студентами начальных курсов по профильным специальностям и в качестве мотивации, для активного участия в общественной жизни города, студентам предлагается организация начисления трудового стажа. Осуществление начисления трудового стажа, возможно за счет привлечение государственной поддержки, грантов для общественных организаций и спонсорской поддержки коммерческих организаций. Образованная система взаимодействия, имеющая схему «общество – лидер – власть», имеет хорошие шансы, стать дополнительным инструментом для практической подготовки профессиональных

руководителей и государственных служащих. Получая профессиональное образование в высших учебных заведениях и применяя его на практике, в рассматриваемой системе взаимодействия, предполагается подготовка специалистов с наработанным опытом взаимодействия с органами исполнительной власти, руководителями и лидерами различных организаций, а так же с социально активной прослойкой населения. Приобретенные в процессе взаимодействия, профессиональные навыки, такие как умение ведения переговоров, самостоятельного принятия важных решений и организации сложных процессов, охарактеризует выпускника любого ВУЗа, как более грамотного и подготовленного специалиста для трудоустройства.

Анализ общественной сферы деятельности показал, что подавляющее большинство членов общественных организации занимающихся решением проблем общества на бескорыстной основе, обладают куда более патриотичным и духовно-нравственным воспитанием, чем деятели, осуществляющие данную функцию на коммерческой основе. Подавляющим большинством в составе подобных организации, является молодежь в возрасте от 16 до 30 лет, обладающей необходимыми патриотическими и духовно-нравственными ценностями. На сегодняшний день общественная деятельность включает в себя массу культурно развлекательных и спортивно развивающих мероприятий, что делает ее более привлекательной для современной молодежи. Вовлекая подрастающее поколение в предлагаемую систему взаимодействия, планируется создание всех необходимых условий для воспитания патриотического и духовно-нравственного общества. Понимание того, что от развития молодежи зависит развитие жизни всего общества, его уровень социальной обеспеченности, безопасности, а так же качество исполнения трудовой деятельности государственных органов власти, позволит целенаправленно создавать необходимые условия для развития подрастающего поколения.

Таким образом, из руководителей общественных организаций, преимущественно молодежи в возрасте до 30 лет, взаимодействующих с органами исполнительной власти и другими общественными организациями, в рассматриваемой системе взаимодействия, осуществится процесс подготовки лидеров, руководителей, профессионалов своего дела, обладающих всеми требуемыми качествами для продолжения своей трудовой деятельности в органах государственной власти. При переходе из общественной сферы деятельности, в государственно исполнительную, лидер продолжает свое взаимодействие с общественностью уже как лицо, представляющее исполнительную власть. На смену руководителю НКО, путем закрытого голосования, избирается новый руководитель объединения, выбираемый большинством голосов членов данной организации.

В ходе реализации данного проекта, возможно внесение корректив и изменений, направленных на его улучшение и оптимизацию к другим регионам. Названия образуемых органов внутри проекта, в данной статье

взяты условно и могут быть также изменены в процессе взаимодействия с руководителями других общественных организаций. В перспективе, данная система взаимодействия общественных организаций с действующими органами исполнительной власти, возможна как основная или как элемент основного инструмента, системы, по подготовки и отбору профессионального кадрового резерва в государственные органы власти.

Использованные источники:

1. Официальный ресурс проекта партии Единая Россия, «Кадровый резерв – Профессиональная команда страны» <http://profkomanda.edinros.ru/>;
2. Официальный ресурс базы данных кандидатов на включение в Федеральный резерв управленческих кадров, а также лиц, фактически включенных в актуальную базу указанного резерва <http://gossluzhba.gov.ru/>;

*Егорова Д.А.
аспирант*

*кафедра «Инвестиции и инновации»
ФГОБУ ВПО "Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации"
Россия, г. Москва*

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖКХ**

Аннотация: Данная статья посвящена исследованию зарубежной практики управления инвестиционной деятельностью организаций жилищно-коммунального хозяйства. В статье рассмотрены основные варианты привлечения частного капитала в сектор коммунальной инфраструктуры в западных странах.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальная инфраструктура, инвестиции, инвестиционная деятельность, зарубежный опыт.

Жилищно-коммунальное хозяйство остается важнейшей сферой российской экономики уже не первое десятилетие. Дискуссионные результаты проведенных в рамках реформы ЖКХ преобразований, а также стратегическая программа развития сферы жилищно-коммунального хозяйства, продленная вплоть до 2020 г., свидетельствуют о множестве неразрешенных проблем, которые в заданных в настоящее время условиях система ЖКХ преодолеть не в состоянии.

Привлечение инвестиционных ресурсов организациями ЖКХ - одна из наиболее сложных проблем. Вместе с тем многообразие инвестиционных ресурсов, источников и методов финансирования инвестиций ставит перед организациями ЖКХ задачу выработать наиболее эффективную инвестиционную политику, а также оптимизировать структуру инвестиционных ресурсов для наиболее полного обеспечения запросов таким образом, чтобы полученная структура при своей экономичности максимизировала отдачу вложенных средств.

Для более глубокого анализа рассмотрим некоторые примеры из зарубежного опыта в области воспроизводства основных фондов базовых отраслей жилищно-коммунального хозяйства, а также то, какие факторы оказывают влияние на управление инвестиционной деятельностью организаций ЖКХ в зарубежных странах.

Отсутствие в международной теории и практике понятия «жилищно-коммунальное хозяйство» заставляет задуматься о корректности и правомерности использования термина «ЖКХ». Термин «жилищно-коммунальное хозяйство» в настоящее время встречается в различных источниках в контексте проблем коммунальной инфраструктуры, касаясь вопросов жилищного фонда, а также употребляется в отношении естественных монополий в коммунальной среде.

В целях исключения терминологических ошибок и некорректного сопоставления данных отечественной и зарубежной практики в области жилищно-коммунального хозяйства в рамках данного исследования будем употреблять термин «ЖКХ» относительно предоставления и потребления коммунальных услуг за рубежом.

Начиная с 80-х годов в США и странах Западной Европы, наблюдается тенденция сокращения объемов государственных инвестиций в развитие жилищно-коммунального хозяйства. Результатом подобной динамики стало бурное развитие альтернативных форм финансирования.

Опыт США является наиболее показательным в силу того, что это единственная страна, которая опробовала практически все возможные формы взаимодействия государства, органов местного самоуправления и частного капитала в изучаемой среде. Одним из источников инвестиций, имеющих большую популярность в США, являются муниципальные займы. Принципиально важной особенностью законодательства США является налогообложение доходов по муниципальным облигациям. В соответствии с договором между правительством страны и штатами доходы по обязательствам обоих уровней власти освобождены от налогообложения другого уровня. Таким образом, муниципальные облигации освобождены от федерального налогообложения, а облигации федерального правительства США освобождены от налогов отдельных штатов. Учитывая, что в большинстве случаев каждый штат освобождает от налогообложения доходы по собственным облигациям, муниципальные облигации зачастую оказываются полностью освобожденными от налогообложения для инвесторов из штата, выпустившего облигации. В комбинации с прогрессивной шкалой налогообложения личных доходов, действующей в США, налоговое освобождение для доходов, полученных по муниципальным облигациям, оказывается мощным стимулом для привлечения на рынок средств инвесторов с высоким уровнем доходов.

Для формирования рынка муниципальных заимствований создаются специализированные структуры - фонды муниципального развития. Эти фонды являются специализированными финансовыми посредниками,

которые обеспечивают доступ к кредитным ресурсам для местных органов власти и других структур, осуществляющих инвестирование в местную инфраструктуру. В настоящее время во всем мире такие финансовые посредники созданы более чем в 60 странах. В крупных государствах федеративного типа (Бразилия, Индия) отдельные регионы (штаты) создают собственные фонды муниципального развития.

В Германии особая роль при финансировании инфраструктурных проектов принадлежит ипотечным банкам. В германской модели финансового рынка исторически отдается большее предпочтение банковскому кредитованию по сравнению с выпуском акций. Причиной тому является то, что коммунальные облигации обеспечены кредитами, предоставленными муниципальным предприятиям под залог муниципального имущества. Дополнительным обеспечением могут служить средства на счетах в Федеральном банке и надежных кредитных учреждениях. Оно может составлять не более 10% от общего объема находящихся в обращении коммунальных облигаций. Коммунальные облигации могут выпускаться также под названием «государственные закладные».

Одной из основных задач финансовой политики, проводимой ипотечными банками, является привлечение частного капитала и средств институциональных вкладчиков (страховых компаний) для долгосрочного рефинансирования. Привлеченный таким образом капитал используется для кредитования частных лиц и жилищно-коммунального хозяйства.

Одним из важнейших методов финансирования инвестиций жилищно-коммунального сектора западных стран является лизинг. Лизинг выгоден всем сторонам: лизингополучателю, государству и лизингодателю. Однако спектр применения этого метода финансирования инвестиций в ЖКХ достаточно узок. Основная причина в том, что важнейшим условием для совершения лизинговой операции является ликвидность передаваемого в лизинг имущества. В противном случае сделка для инвестора непривлекательна, поскольку у него нет гарантии возврата вложенных средств. Основные же фонды жилищно-коммунального хозяйства не всегда могут быть ликвидны. Например, достаточно сложно демонтировать и повторно реализовать котельные, тепловые сети и т.д.

В течение последнего десятилетия всеобщее одобрение и признание получила «французская модель концессии», в соответствии с которой частным компаниям предоставляются монопольные концессии на 30 лет. Однако, как показывает реальный опыт, развивающиеся страны, привлекая частный капитал для инвестиционной деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства, как правило, терпят неудачу, следуя по сценарию развитых стран, в силу объективных политических, экономических и институциональных причин.

Резюмируя вышеописанное исследование можно сделать следующий вывод. К сожалению, зарубежные авторы, едины в том, что не существует

универсальных «рецептов» успешных реформ. Причина в том, что функционирование сектора направлено на достижение большого количества социальных, политических, экономических и экологических целей. И перекладывание ответственности за реформы на институт предпринимательства, естественно, не приводит к ожидаемым результатам.

Использованные источники:

1. Deichmann U., Lall S. Are You Satisfied? Citizen Feedback and Delivery of Urban Services. World Bank Policy Research Working Paper 3070, June 2003.
2. Alexander I., Estache A. Infrastructure Restructuring and Regulation - Building a base for sustainable growth // Background Notes Prepared for the IDRC/TIPS conference presentation: The Role of Regulatory Reform and Growth: Lessons from Latin America. September 1999.

*Егунов Р. А.
студент гр. 17180*

*Юргинский технологический институт
Томский политехнический университет
Россия, г. Юрга*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРУПНОМАСШТАБНЫХ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

В наше время экономический рост и улучшения качества жизни, достигается развитием инновационных технологий, различных продуктов и услуг. Новые технологии ориентированы на влияние социально-экономического развития. Инновации, в условиях рыночных отношений являются основной движущей силой достижения экономического роста, которая позволяет увеличивать объёмы производства, улучшать качество продукции и повышать конкурентоспособность какого-либо товара или услуг.

Что же касается государственного регулирования инновационных процессов, то его задача заключается в обеспечение должного уровня организационной поддержки в законодательной, финансовой и информационной областях для возможности улучшения инновационного развития. В сложившейся в нашей стране нестабильной ситуации роль государства в регулировании инновационных процессов приобретает значительно большую актуальность. В рыночной экономике, как отмечают ученые, государственное регулирование является основным условием для функционирования этой экономики. Орган государственного управления оказывает воздействие дающее регулирующий эффект на различные инновационные объекты так, что бы получить желаемые результаты.

Государственное регулирование позволяет увеличить реализационные возможности. И к его направлению поддержки крупномасштабных инновационных процессов Б.А. Райзберг относит следующие:

- прямое финансирование;

- снижение государственных патентных пошлин для индивидуальных изобретателей;
- создание сети технополисов, технопарков и т.д.;
- реализацию права на ускоренную амортизацию оборудования;
- предоставление индивидуальным изобретателям и крупным предприятиям беспроцентных банковских ссуд;
- отсрочку уплаты патентных пошлин по ресурсосберегающим изобретениям.[1]

Государственное регулирование крупномасштабных инновационных процессов осуществляется как прямыми, так и косвенными методами.

Прямое государственное регулирование предусматривает контрактное финансирование инноваций с помощью специально разработанных целевых программ поддержания новшеств и нововведений. Главным образом осуществляется созданная система контрактов на государственной основе на приобретение продуктов инновационной деятельности. Другими словами это обычный договор между заказчиком и подрядчиком. Финансирование НИОКР в процессе государственного регулирования занимает самое важное место.

К основным методам косвенного воздействия можно отнести налоговые льготы, снижение ставок на добавленную стоимость, земельные участки и различного вида имущества находящегося в собственности предприятия. Наиболее эффективным на мой взгляд всё же будет применение такой меры как косвенные льготы, дающие возможность получение кредитов с низкой процентной ставкой.

Что же касается процессов, которые регулируются в нашей стране, то в данный момент в России реализуется самый крупный инновационный проект «Сколково». Это строящийся в Москве инновационный центр по разработке и реализации новых технологий. В центре будут обеспечены специальные условия для организаций специализирующихся в отраслях экономики приоритетных для модернизации.

Реализация и функционирование инновационного центра «Сколково» не обходится без государственного регулирования.

Государство и только оно могло создать законодательную базу о создании и функционирования инновационного центра «Сколково». Специально были разработаны законы «Об инновационном центре «Сколково» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об инновационном центре «Сколково».

В результате создано эксклюзивное законодательство - особый правовой режим - налоговый, таможенный, административный, предусматривающий беспрецедентные для всего советского и российского законодательства льготы и преференции для участников проекта.

Целями государственного регулирования в инновационно развитых странах являются развитие экономики страны, науки и техники; повышение конкурентоспособности предприятий; усовершенствование оборонительного комплекса страны; экологии.

Лидерское положение в мире по созданию инновационных технологий в настоящее время занимают США. Значительную роль в этой стране играет государственное регулирование. Опыт этой страны, в частности изучение методов государственного регулирования крупномасштабных процессов, пошел бы на пользу России сделать её регулирование более эффективным.

В США, государственное регулирование осуществляется путем стимулирования создания венчурных организаций и различных центров ориентированных на исследовательскую деятельность путем полного на бесплатной основе субсидирования Национальным научным фондом США.

Что же касается Японии, то здесь государственное регулирование основывается на индикативном планировании НИОКР, предоставлении различных видов льгот в финансировании НИОКР, повышенными таможенными пошлинами на импорт, политикой протекционизма при внедрении научной продукции.

В Японии в последние десятилетия для повышения конкурентоспособности её экономики используются такие факторы, как: оцениваются динамики экономической структуры при учёте различных приоритетов; развитие технологий перспективных для их коммерциализации; отслеживание развития конкуренции в мире и структурных изменений рынков; оценка ресурсной зависимости; разработка стратегии.

Основные методы регулирования, осуществляющиеся в Японии:

- прямая государственная поддержка в развитии науки и техники;
- косвенная государственная поддержка НИОКР коммерциализации новшеств;
- создание инфраструктуры для разработок и исследований.
- кадровая стратегия по подготовке кадров и повышению их квалификации.

Прямые методы государственного регулирования осуществляются с помощью заключения контрактов на коммерциализацию исследовательских работ, субсидии, льготы, и т.п.

Так же большое внимание инновационной деятельности уделяется в Евросоюзе (Германия, Франция, Англия), основными направлениями в этой области являются:

- разработка законов антимонопольного характера;
- применение усовершенствованной амортизационной системы;

- льготная налоговая система НИОК;
- стимулирование малого инновационного бизнеса;
- прямое финансирование разработок новейших технологий;
- стимулирование организаций для совместного сотрудничества с университетами занимающимися производством наукоёмкой продукции.

Существуют разные виды налоговых льгот для крупных фирм: в США, Японии из налога на прибыль компаний вычитается 20%, во Франции — 30% прироста расходов на научные исследования и экспериментальные разработки. При этом во Франции размер прироста указанных расходов определяется по сравнению с уровнем предыдущего года, в США—по сравнению со среднегодовым уровнем за предыдущие три года, в Японии — по сравнению с максимальным годовым уровнем, достигнутым после 1966 года.

Кроме того, в США введена скидка с налога на прибыль в размере 20 % расходов на программы фундаментальных научных исследований, осуществляемых университетами по контрактам с компаниями, во Франции — скидка 25 %, но не более 1 млн франков от суммы расходов фирм, связанных с осуществлением программ подготовки кадров.

В Германии компаниям предоставляются субсидии, не облагаемые налогом на исследовательские работы, в размере 7,5 % суммы на НИОКР, но она может быть повышена до 15 %, если проект связан с поиском новых источников энергии.

В Японии стимулирование системы коммерциализации осуществляется министерством внешней торговли. Во Франции такой деятельностью занимается министерство исследований и технологий, контролирующее 80% денежных средств направленных на НИОКР. В Англии занимается специальная технологическая группа, занимающаяся стимулированием реализации инновационной техники. В результате этого происходит накопление лицензий и патентов, в последующем осуществляющих предоставление информации фирмам занимающихся научной деятельностью.

В Германии стимулирование коммерциализации нововведений осуществляется министерством научных исследований и технологий, основное внимание так же как и в США уделяется промышленности. Основной задачей является не только координация, но и внедрение новых технологий, экспертизы новшеств, разрабатываемых фирмами и их консультирование.

Исходя из рассмотренного материала очевидно что государственное регулирование в сфере инноваций выполняет очень важную роль, и во многом от того как качественно будет оно осуществляться зависит то насколько будет проявляться активность предприятий занимающихся

научной и инновационной деятельностью. Компании на российском рынке имеют не малый инновационный потенциал, для его полного и правильного использования, государству необходимо регулярно увеличивать и усовершенствовать систему поддержки компаний занимающихся инновационной деятельностью. Целенаправленное развитие сферы инноваций способствует обновлению производства российских предприятий и соответственно повышению конкурентоспособности отечественной продукции.

Серьезную науку и передовую технику мирового масштаба ещё никому не удавалось создать без поддержки государства.

Использованные источники:

1. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б. А. Райзберга. – ИНФРА-М.-720 с.ISBN 5-86225-387-4,1997.
2. Конституция Российской Федерации.
3. Деловая пресса
http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_36_aId_501490.html

*Егупов Р.А.
студент гр. 17180*

*Юргинский технологический институт
Томский политехнический университет
Россия, г. Юрга*

САМОКОУЧИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНЬЮ

В наше время всё быстро меняется. Появляются новые технологии, новые продукты, изделия. Объем информации растет с каждым днем. Жизнь требует от нас новых знаний, умений и профессий.

Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время очень важным фактором является достижение жизненного баланса. И именно коучинг позволяет выявить подлинные жизненные цели, чётко расставить приоритеты, сбалансировать жизнь.

Опираясь, на некоторые из достаточного количество прочитанных определений коучинга, сформулировалось собственное мнение:

И хочется сказать, что, коучинг - это искусство помогать по средствам знаний, умений и навыков в абсолютно любой сфере тому, кто в этом нуждается и прибегает к помощи специалиста (коуча).

Анализируя, что же это такое на самом деле и поняв, что коучинг во многом может помочь. Пришла мысль: «Зачем прибегать к помощи специалистов, если возможно самостоятельно выявить свои проблемы и решить их по средствам именно своих знаний и своих умений, кому как ни мне знать чего хочется добиться, кем стать и какой результат получить от каких-либо действий».

И название всему этому САМОКОУЧИНГ.

Он позволяет сэкономить в первую очередь денежные средства, которые необходимо для работы со специалистом (коучем). Так же очень важным фактором является то, что при решении проблемы со специалистом мы не будем до конца с ним честны. К сожалению это не приведёт к желаемому результату. И только самому себе мы сможем в этом признаться и соответственно только сами сможем решить свою проблему. Так же для многих людей немаловажным фактором является время, без условно не являясь профессионалом в данной деятельности САМОКОУЧИНГ будет занимать не много больше времени, чем КОУЧИНГ, но по мимо всего этого не стоит забывать о том, что ценность осознанного самим во много раз выше ценности рассказанного нам.

Самокоучинг - искусство создания среды, в которой, по средствам самостоятельного анализа и выбора решений и каких либо направлений будь то в учёбе, в работе и в жизни в целом, каждый из нас способен управлять своей жизнью.

Как то на занятиях преподаватель спросил, как мы видим своё будущее и из 40 человек 37 сказали что хотят иметь свой бизнес, я естественно не был исключением. И именно в этот момент на самом деле пришло понимание того что конкретной цели на будущее нет, хочется бизнес, а какой? В какой сфере? Я понял, что нет определенности. В этом направлении и был применён самокоучинг.

Рассмотрим разработанную мной технологию самокоучинга

ТЕХНОЛОГИЯ САМОКОУЧИНГА: проста, она состоит из 6 пунктов, но именно эти 6 пунктов дали мне возможность посмотреть на мир другими глазами.

1. Рассмотреть возможные варианты бизнеса исходя из своих возможностей и умений.
2. Разработать алгоритм достижения своей цели.
3. Рассмотреть каждый из элементов алгоритма и разработать методы достижения каждого из них.
4. Рассмотреть рынок, на котором будет предлагаться услуга либо что-то другое.
5. Проработать возможные варианты нововведения для того чтобы зарекомендовать себя на рынке.
6. В дальнейшем работать на имя организации и рассматривать варианты расширения

Теперь рассмотрим каждый из этих пунктов с применением на конкретном примере:

1. Рассмотреть возможные варианты бизнеса исходя из своих возможностей и умений.

Что касается моих умений. Я уже более года работаю в агентстве недвижимости за это время появилось не мало опыта, достаточное количество знакомых в этой сфере, я смог хорошо себя зарекомендовать, что очень важно. Это вполне прибыльная сфера деятельности, в которой и

хотелось бы развиваться, но уже не от кого не завися и работая сам на себя. Сейчас такой возможности нет, но в ходе самокоучинга был разработан алгоритм достижения этой цели, который в дальнейшем позволит появиться такой возможности.

Далее рассмотрим сразу 2 и 3 пункты

2. Разработать алгоритм достижения своей цели.
3. Рассмотреть каждый из элементов алгоритма и разработать методы достижения каждого из них

Мною был разработан алгоритм достижения данной цели

А) Первым элементом алгоритма является желание «Открыть агентство недвижимости». Выбор пал именно на эту сферу деятельности исходя из моих умений.

Б) «Большой опыт работы в данной сфере». Как и в любой другой деятельности без опыта очень тяжело открывать свой бизнес, в данном случае это просто не возможно. Как получить большой опыт!? Опыт зарабатывается годами, и начало этому уже положено.

В) «Дополнительное образование – юридическое». В данной деятельности очень важны юридические знания. Есть два пути: 1)получить юридическое образование; 2)принять на работу юриста. В целях экономии и в силу того что второе высшее образование в наше время необходимо желательнее выбрать вариант «1».

Г) Для того что бы открыть своё агентство недвижимости необходимо «Заработать первоначальный капитал». Плодотворная работа в этой сфере вполне может приносить достойный заработок с которого можно на этот первоначальный капитал и заработать.

Г*) Но возможна ситуация что первоначального капитала может не хватить. В таком случае вполне возможно на первое время применить такой вариант как «интернет агентство недвижимости». Не имея офиса, создать свой сайт в интернете и прорекламирровать агентство.

Д) «Персонал». Что касается персонала то по мере возможности для более лучшего начала работы агентства следует принять на работу уже имеющих опыт в этой сфере сотрудников, желательнее знакомых и проверенных.

Е) Выполняя данный алгоритм, всё приведёт к желаемому результату, т.е. появится возможность открыть собственное агентство недвижимости.

Далее рассмотрим 4 и 5 пункты.

4. Рассмотреть рынок, на котором будет предлагаться услуга.
5. Проработать возможные варианты нововведения для того чтобы зарекомендовать себя на рынке.

Что касается рассмотрения рынка, то этот фактор очень важен для того чтобы оценить возможность существования своей организации. Рассматриваемый рынок мне очень знаком, проблема конкуренции на нём встала довольно-таки остро. Рассматривая рынок глубже и понимая что

существующие агентства предлагают один и тот же спектр услуг, то для того чтобы зарекомендовать себя и тем самым расширить свою клиентскую базу необходимо будет создать не большой бизнес-центр в котором помимо услуг агентства недвижимости будут предлагаться нотариальные услуги и услуги туристического агентства.

6. В дальнейшем работать на имя организации и рассматривать варианты расширения.

Последний пункт предусматривает дальнейшее применение самокоучинга в уже созданной и развивающейся организации.

Сегодня самокоучинг помог мне, но нет универсальных рецептов, ни в управлении своей жизнью, ни во внедрении изменений - все определяется ситуацией конкретного человека и в конкретный период времени. Найти свой собственный вариант, применяя его к себе и анализирую все положительные и отрицательные черты - вот главная задача в самообучении и саморазвитии.

Использованные источники:

1. Дауни, Майлз Эффективный коучинг: Уроки коуча коучей = Effective Coaching Lessons from the Coaches' Coach. — М.: Добрая Книга, 2008. — С. 288.
2. Бессер-Зигмунд К., Зигмунд Х. Самокоучинг: Культура личности менеджеров и руководителей = Coach Yourself: Personlichkeitskultur fur Fuhrungskrafte. — СПб.: Издательство Вернера Регена, 2010. — С. 176.
3. Мелия, Марина Как усилить свою силу? Коучинг. — М.: Юнайтед Пресс, 2008. — С. 298.
4. <http://www.psychologos.ru>

*Егунов Р. А.
студент гр. 17180*

*Юргинский технологический институт
Томский политехнический университет
Россия, г. Юрга*

ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЕЙ

*«Экономия состоит не в сбережении, а в отборе».
(ЭдмунБерк)*

В повседневной жизни мы все сталкиваемся с выбором. Будь то поход в магазин за хлебом, покупка бытовой техники или легкового автомобиля!? Ведь в настоящее время рынок насыщен ими. И первым вопросом, которым задаются покупатели, это, конечно же, «Какую машину брать?»

- Красивую! - подумает женщина.
- Мощную! - скажет мужчина.
- Экономически выгодную! - посоветую я!

Не хотелось бы в условиях мировой нестабильности лишний раз напоминать о таком неприятном слове как «экономия». Отсутствие

уверенности в завтрашнем дне и в будущем вообще заставляет людей «оптимизировать» свои доходы и экономить. Экономичный автомобиль сейчас обратил на себя внимание населения всего земного шара. Для среднестатистического покупателя ключевую роль должна играть не только стартовая цена на дешевый автомобиль, но и то, действительно ли это экономичный автомобиль в последующем? В условиях финансового спада экономичный автомобиль будет всегда выгодной покупкой.

С этой целью была разработана технология оценки конкурентоспособности легковых автомобилей, основанная на учете следующих факторов:

1. Цена автомобиля.
2. Затраты на ТО каждого автомобиля;
3. Затраты на топливо;
4. Затраты на ОСАГО;
5. Затраты на транспортный налог;
6. Потеря рыночной стоимости;
7. Потеря банковского дохода.

Первые четыре статьи расходов составляют в сумме эксплуатационные затраты. Потеря рыночной стоимости определяется разницей между ценой покупки нового автомобиля и ценами продаж этой модели через 3 года. Она может быть выявлена через объявления о продаже автомобилей трехлетнего возраста. Потеря банковского дохода рассчитывается исходя из того, что денежные средства, затраченные на покупку автомобиля, могли быть инвестированы в виде вклада на депозит под 10%.

В технологии за период оценки принято 3 года или 60 000 км пробега, что соответствует гарантийным параметрам автосалонов. Критерием конкурентоспособности выступает **«стоимость 1 км пробега автомобилей»**, позволяющая ранжировать их по степени экономичности. Расчет ее выполняется по формуле:

$$C = (З + П) / L;$$

где – С – стоимость пробега автомобиля, руб./км.;

З – эксплуатационные затраты, руб.;

П – потери рыночной стоимости и банковского дохода, руб.;

L – пробег автомобиля, км.

4 слайд.

В качестве объекта оценки конкурентоспособности был выбран класс так называемых «дамских автомобилей» на томском рынке: AudiA1, SkodaFabia, OpelCorsa, ChevroletSpark, FordFiesta, ToyotaYaris.

Разработанная технология была применена осенью 2012 г. Маркетинговое исследование проводилось с использованием различных каналов получения информации: интернет, автосалоны, банки, автомобильные журналы и т.п. Расчеты представлены в табл.

**Расчет экономической конкурентоспособности «дамских»
автомобилей**

Автомобиль и его параметры	Цена покупки, руб. Позиция на рынке	Затраты на ТО за 3 года и 60 тыс.км пробега, руб.	Затраты на топливо за 3 года на 60 тыс.км по городу АИ-95 (30 р/л), руб.	Затраты на ОСАГО за 3 года, руб.	Затраты на транспортный налог за 3 года, руб.	Экспл-е затраты за 3 года, руб	Потеря рыночной стоимости за 3 года, руб.	Потеря банковского дохода за 3 года, руб.	3 уд. за 3 года, руб./км пробега Позиция на рынке
Audi A1 1,2л;86л.с	810800 6	29300	5,1 л/100 км 91800	18818	1161	141079	140800	243240	8,755
Skoda fabia 1,2л;80л.с	409000 2	25000	5,2л/100км 93600	18818	945	138363	59000	122700	5,331
Opel Corsa 1,0л;65л.с	470000 3	23400	5,0 л/100км 90000	17107	878	131385	90000	141000	6,033
Chevrolet Spark 1,0л;68л.с	389000 1	22900	5,1л/100км 91800	17107	918	132725	139000	116700	6,44
Ford Fiesta 1,4л;96л.с	590000 4	42000	5,7 л/100км 102600	18818	1296	165714	160000	17700	5,722
Toyota Yaris 1,3л;101л.с.	705000 5	40000	5,1/100км 91800	20529	1818	154147	305000	211500	11,176

Анализ полученных результатов показывает, что при ориентации на цену покупки самым привлекательным с экономической точки зрения является автомобиль ChevroletSpark, далее располагаются SkodaFabia, OpelCorsa, FordFiesta, ToyotaYaris, AudiA1. При оценке конкурентоспособности по стоимости 1 км пробега картина предпочтений меняется. Самым экономичным автомобилем стал SkodaFabia (5,33 рубля за 1 км), на втором месте – FordFiesta (5,72 рубля за 1 км), на третьем – OpelCorsa (6,03 рубля за 1 км), на четвертом – ChevroletSpark (6,4 рубля за 1 км), на пятом - AudiA1(8,75 рубля за 1 км) и замыкает шестерку - ToyotaYaris (11.17 рубля за 1 км).

Исходя из полученных расчетов, можно сделать вывод о том, что дешево - не всегда выгодно! Поэтому выбирать железного коня нужно не по его цене предложения автосалоном, а с учётом стоимости всех затрат и потерь за срок владения. Разница в затратах на пользование первым (SkodaFabia) и шестым (ToyotaYaris) автомобилями за 3 года их эксплуатации достигает 350 тысяч рублей.

Так же хочется сказать о том, что предлагаемый подход позволяет избежать лишних трат семейного бюджета. Технология может быть применена для оценки и других классов автомобилей (седанов, кроссоверов,

джипов), где размер экономии при правильном выборе может превышать 500-600 тысяч рублей.

«Мы не так богаты, чтобы покупать дешевые вещи»
(Французская пословица)

*Еремин В.В., к.э.н.
преподаватель
кафедры экономики и управления
АОЧУ ВПО «Московский финансово-юридический
университет» («МФЮА»)
Россия, г. Ступино*

АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫХ ЭФФЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Статья посвящена влиянию мультипликативных эффектов на результаты государственного регулирования экономики.

Ключевые слова: мультипликатор, государственное регулирование экономики, инновации.

Экономика современной России в полной мере испытала на себе влияние международного финансово-экономического кризиса. Снижение курса рубля, рост безработицы, отток иностранных инвестиций, сокращение объемов потребительского спроса – с такими негативными явлениями пришлось столкнуться Российской Федерации в 2008 году. Последние политические события (в частности европейско-американское давление и угроза экономических санкций в результате принятия в состав Российской Федерации Республики Крым) могут возобновить и обострить описанные выше негативные явления.

Ситуация усугубляется и тем, что экономика Российской Федерации достаточно сильно зависит от импорта одежды, продовольствия, вычислительной техники, средств связи, оборудования. Что является результатом частичной утраты промышленного потенциала российской экономики в девяностые годы XX века [1].

Описанная ситуация требует государственного вмешательства, с целью построения в Российской Федерации наукоемких, импортозамещающих отраслей, способных производить современную, высокотехнологичную продукцию, востребованную как в России, так и за рубежом. Это позволит значительно усилить мировые позиции российской экономики, что особенно важно, с учетом того, что ближайшим соседом России является «мировая мастерская» Китай.

Однако, государственное вмешательство в экономику может давать совершенно неожиданные результаты, зачастую диаметрально противоположные планируемыми. Причиной подобного положения вещей являются не только временные лаги между возникновением проблемы и принятием государственного решения по ее урегулированию, подробно

описанные М. Фридманом, но и мультипликативные экономические эффекты, порождаемые государственным вмешательством в экономику.

Причиной этих эффектов является рост государственных расходов, довольно часто сопровождающий государственное вмешательство в экономику. Именно мультипликативные эффекты, наряду с временными лагами, могут исказить намеченную государством траекторию изменений в экономической ситуации и привести к негативным результатам.

Основой любого мультипликативного процесса является обратная связь – «воздействие результатов какого-либо процесса на его протекание. Если при этом интенсивность процесса возрастает, то обратная связь называется положительной, а в противоположном случае — отрицательной» [2]. Структура мультипликативных процессов достаточно сложна и содержит в себе как положительные, так и отрицательные связи, противодействующие благотворному влиянию мультипликативных эффектов на современную экономику. Именно противоборство этих связей определяет конечный мультипликативный эффект государственного вмешательства в экономику.

В последнее время многие страны делают акцент на инновационном развитии экономики, как способе ее вывода из финансового кризиса. Однако, необходимое для осуществления этого процесса государственное вмешательство может вызвать мультипликативное увеличение спроса на сырье, рабочую силу и готовую продукцию не только в модернизируемой отрасли, но и во всех в той или иной степени связанных с ней отраслях экономики. Нехватка каких-либо видов сырья или факторов производства может не только затормозить инновационный процесс, но и повернуть его вспять. Так как эта нехватка будет иметь последствия в виде роста цен на отдельные виды товаров и факторов производства. В свою очередь, рост цен будет для мультипликативного процесса своеобразным «эффектом вытеснения», подобным, вызывающему сокращение частных инвестиций, эффекту роста ставки процента при увеличении государственных инвестиций в экономике. В результате, недостаточно просчитанные последствия государственного вмешательства в экономику, искаженные действием отрицательных и положительных составляющих мультипликативных эффектов могут привести к тому, что, вместо ожидаемого экономического подъема, внедрение инноваций может инициировать инфляционные процессы и следующий за ними экономический спад.

К тому же недостаточная осведомленность о механизме действия мультипликативных эффектов может привести к ошибочной оценке (как плановой, так и фактической) воздействия инновационных процессов на экономику страны. В результате одни проекты могут быть отвергнуты как малоэффективные, а другие приняты с завышенными ожиданиями их эффективности.

С другой стороны, мультипликативные эффекты, ставшие результатом государственного стимулирования инновационного развития, в случае их точной оценки и эффективного управления данными эффектами, могли бы способствовать скорейшему выводу из финансового кризиса как российской, так и мировой экономики. Новые технологии, как результат инноваций, могли бы сместить кривую совокупного предложения страны вправо, увеличив предложение продукции при каждом уровне цен, что явилось бы противодействием росту цен и, сократило бы вызываемый им «эффект вытеснения», описанный выше. При этом, в качестве конечного результата смещения кривой совокупного спроса, возможно не только противодействие росту цен, но и снижение уровня цен в стране вследствие роста совокупного предложения. Следствием чего станет рост реальной заработной платы и, как следствие, увеличение предложения труда. Таким образом, инновационно - мультипликативный импульс может быть поддержан приростом предложения рабочей силы, что создаст мощный синергетический эффект, позволяющий ускорить экономическое развитие страны, вывести ее на новую ступень развития.

При этом мультипликативный эффект может быть усилен созданием кластеров промышленных предприятий. Интеграция промышленных предприятий на основе кластерного подхода приведет к возникновению синергетического эффекта, который усилит действие положительных мультипликативных эффектов в экономике. Однако, необходимо отметить, что в результате подобной интеграции могут возникнуть не только положительные, но и отрицательные эффекты [3].

В свою очередь, снижение объема негативных мультипликативных эффектов, возникающих в результате государственного вмешательства в экономику, может быть достигнуто адресным вмешательством не столько на уровне отдельных отраслей, сколько на уровне отдельных предприятий. Для чего необходима разработка и внедрение современного методического инструментария оценки конкурентоспособности того или иного предприятия [4].

Еще одним возможным инструментом противодействия мультипликативному развитию негативных последствий государственного вмешательства в экономику является процессно-ориентированный подход к управлению инновационно-инвестиционными проектами [5].

Все вышеуказанное свидетельствует о необходимости более пристального изучения мультипликативных эффектов в современной экономике для более точного планирования управленческих процессов, а также более точного прогнозирования их результата. Подобный вывод справедлив как для процессов управления экономикой в целом, так и для инновационных процессов в экономике в частности. При этом необходимо отметить и тот факт, что именно российские ученые стояли у истоков создания теории матричного мультипликатора [6].

Использованные источники:

1. Еремин В.В. Динамика экономического потенциала Российской Федерации как предпосылка для построения инновационной экономики // Записки филиала Российского государственного гуманитарного университета в г. Великий Новгород. Материалы четвертой международно-практической конференции «Историко-культурный и экономический потенциал России: наследие и современность» (13-14 мая 2013 г.) – Великий Новгород: Типография «Виконт», 2013г.. С. 120-126.
2. Физическая энциклопедия. В 5-ти томах. — М.: Советская энциклопедия. Главный редактор А. М. Прохоров. 1988. Т.4. С. 118.
3. Эрнст О.А. Стратегические выгоды интеграции промышленных предприятий на основе кластерного подхода // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2013. № 4 (56). С 19-22.
4. Гридчина А.В. Методический инструментарий оценки конкурентоспособности организации и факторы ее формирования // МИТС-НАУКА: международный научный вестник: сетевое электронное научное издание. 2006. № 4. С. 15.
5. Романенко Н.Ю., Степнова О.В. // Процессно-ориентированный подход к управлению инновационноинвестиционными проектами машиностроительной компании. Научные труды Вольного экономического общества России. 2012. Т. 166. С. 96-101.
6. Еремин В.В. Вклад российских ученых в развитие теории матричного мультипликатора // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2013. № 4 (56). С 14-19.

Ефимова О.Ю.

аспирант

ФБОУ ВПО

*«Волжская государственная академия
водного транспорта»*

Россия, г. Нижний Новгород

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Развитие городского пассажирского транспорта предполагает в своей основе отраслевое реформирование, направленное на удовлетворение потребностей общества с соблюдением государственных норм регулирования. При этом оценка результативности проведенных мероприятий происходит на различных уровнях управления городскими пассажирскими перевозками при помощи комплексного подхода. Для удобства проведения контроля работы по параметрическим данным создаются и применяются критерии качества.

Современные научные исследования представляют собой разработку разнообразных алгоритмов качественной оценки работы наземного общественного транспорта [8, 10]. При построении оценочных методик

работы общественного транспорта отечественные ученые в своих работах опираются на такие общеизвестные показатели как безопасность, затраты времени на поездку, регулярность, доступность, надежность. Все они соответствуют государственным стандартам Российской Федерации предоставления услуг наземным пассажирским транспортом.

В настоящее время большое внимание на городском пассажирском транспорте уделяется процессу информационного обеспечения. Поэтому, при формировании системы показателей качества перевозочного процесса в регионах России к практически действующим комплексам оценки транспортного обслуживания населения добавляется понятие информативности [2, 5]. Этот фактор позволяет оптимизировать временные затраты пассажиров при перемещении по городу на общественном транспорте, что в конечном итоге способствует повышению потребительского спроса на услуги городского наземного транспорта.

Сходство существующих подходов качественной оценки работы общественного наземного транспорта заключается в том, что они систематизируют общепринятые показатели качества работы общественного транспорта в различных интерпретациях, применяя их в соответствующей подсистеме: исполнитель, маршрут, автотранспортное предприятие, городская пассажирская система. Разграничение и комплексное объединение параметров качества позволяет внутри каждого транспортного образования проводить анализ и выработку мер по совершенствованию системы управления городскими пассажирскими перевозками по отмеченным направлениям в отдельности. Вместе с тем, для определения эффективности проводимых мероприятий необходимо учитывать соответствие исследуемых критериев нормативным значениям, определение точных значений которых представляет собой определенную трудность.

Отправной точкой нормирования итоговых результатов городского пассажирского транспорта, на наш взгляд, могут выступать государственные документы. Согласно разработанным и утвержденным программам развития транспортного комплекса Российской Федерации [3, 4, 9], определяются наиболее приоритетные направления развития городского пассажирского транспорта, которые подкрепляются значениями индикаторов за конкретный период времени:

- оказание финансовой и инвестиционной поддержки;
- увеличение объемов перевозок пассажиров;
- сокращение срока эксплуатации подвижного состава;
- обеспечение уровня экологии и безопасности;
- повышение инновационной активности транспортных компаний.

Деятельность государственных органов и муниципальных образований транспортной инфраструктуры, выступающих инициаторами по созданию нормативных положений и привлечению финансовых средств, можно оценить, сравнивая при этом прогнозные величины программ с освоенными. Существенным показателем точного расчета индикаторных

значений является степень готовности использования городским населением услуг транспортных организаций по перемещению в пространстве. Постоянно растущий спрос на качество транспортного обслуживания со стороны пассажиров является катализатором конкурентной борьбы среди перевозчиков, тем самым ускоряя процесс внедрения современных технологий на городском пассажирском транспорте. Особое внимание в настоящее время уделяется информационному обеспечению населения. В ряде городов России благодаря бортовой спутниковой навигации происходит отслеживание передвижения подвижного состава не только региональными диспетчерскими центрами, но и заинтересованными потенциальными пассажирами с целью получения необходимой информации в режиме реального времени. В процессе поездки наибольший объем сведений можно получить на остановочных пунктах и в салоне транспортного средства. С их помощью предоставляются данные, как широкого пользования, так и специфическая информация.

В свою очередь, развитие системы внутригородских наземных перевозок и всей городской сети в целом при поддержании конкурентоспособной и инновационной среды способствуют изменению потребительского спроса со стороны потенциальных пассажиров. Например, на этапе подготовки к перемещению по городу с использованием услуг городского пассажирского транспорта, горожанин может полнее оценить степень доступности и регулярности с помощью подключения к сети интернет.

Степень соответствия индикаторным значениям, характеризующие отдельное звено в процессе оценки качества, реальных показателей отражает результативность работы городского пассажирского транспорта. Таким образом, известные методики по качественной оценке транспортного обслуживания пассажиров выступают как промежуточные варианты итогов деятельности процесса перевозки. Систематизируем влияние потребительского спроса на важнейшие направления деятельности общественного транспорта на рисунке 1.

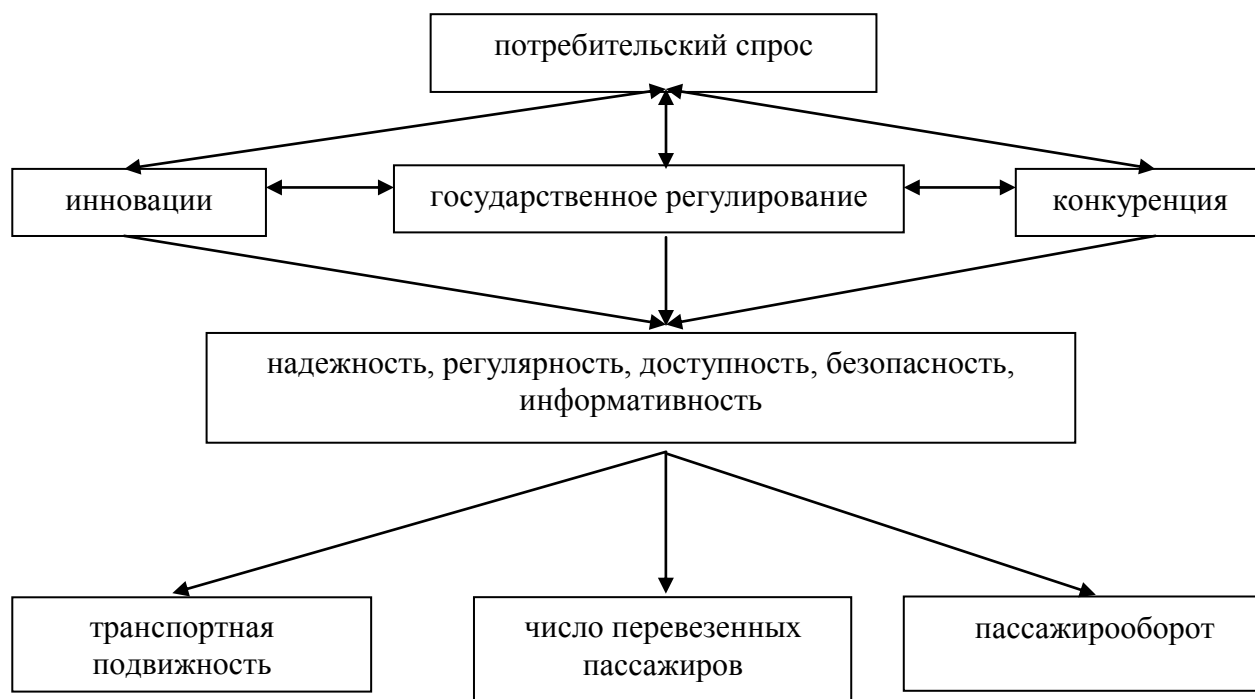


Рис. 1 Влияние потребительского спроса на качество и эффективность работы ГПТ

Конкретными показателями, характеризующими величину потребительского спроса, является транспортная подвижность населения (количество пассажиро-километров, приходящихся на 1 человека в год), число перевезенных пассажиров и пассажиропоток за исследуемый период. Эти целевые индикаторы в количественном измерении отражаются в федеральных, региональных программах развития транспортного комплекса. Соответствие запланированных темпов роста *потребительского спроса* реальным показателям характеризует степень востребованности услуг городского пассажирского транспорта. Анализ ситуации на транспорте общего пользования в целом по стране, складывающейся в течение различных периодов времени представим схематично на рисунке 2.

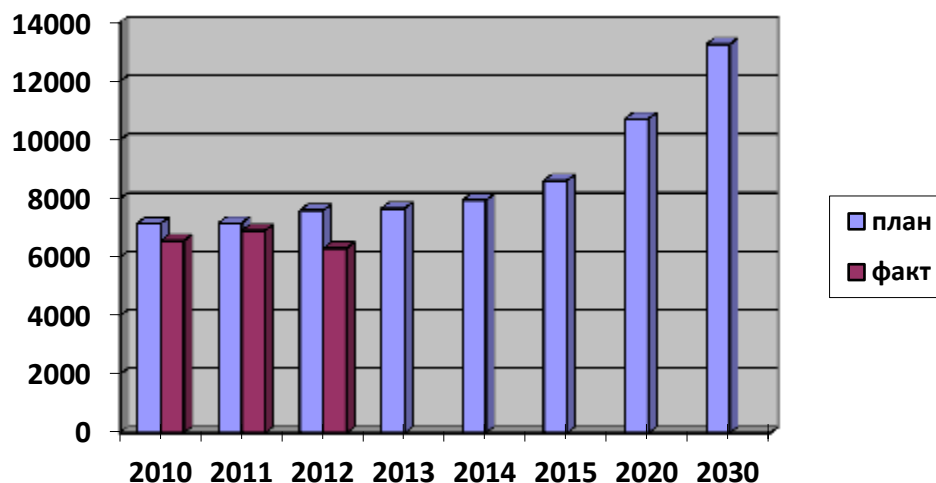


Рис. 2 Подвижность населения, пасс-км

Исходя из вышеприведенного графика, отметим положительную тенденцию прироста подвижности населения в 2011 году на 5,3% к уровню 2010 года (6,9 тыс. км на 1 человека) и понижающую динамику в 2012 году на 8,8% по сравнению с фактическим значением 2011 года [1]. Вместе с тем, запланированное количество пассажиров-километров на душу населения за исследуемый период, превышает фактическое значение на 17,1%. В сравнении с мировыми показателями, подвижность населения России в 4 раза меньше, чем в развитых странах с обширной территорией (США, Канаде, Австралии) и примерно в 3 раза меньше, чем в странах Западной Европы [4].

В рамках формирования комплексной оценки потребительского спроса в 2012 году аналогично проанализируем еще 2 целевых индикатора развития транспортного комплекса, расчетные значения которых нашли свое отражение в плане мероприятий по реализации «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года» на среднесрочный период и российских статистических ежегодниках [3, 4, 9]. Представим указанные значения в виде гистограмм (рис. 3, 4).

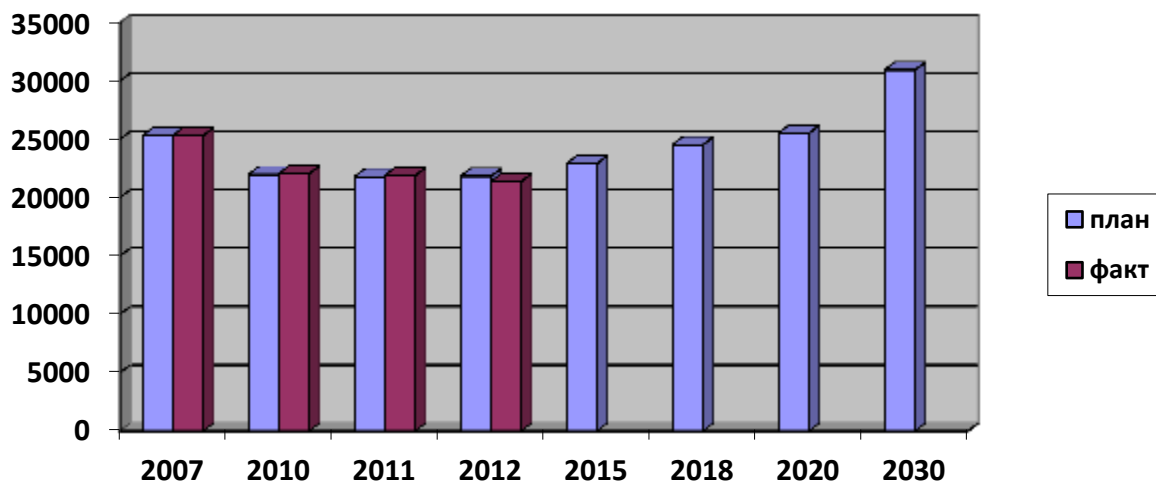


Рис. 3 Число перевезенных пассажиров, млн. чел

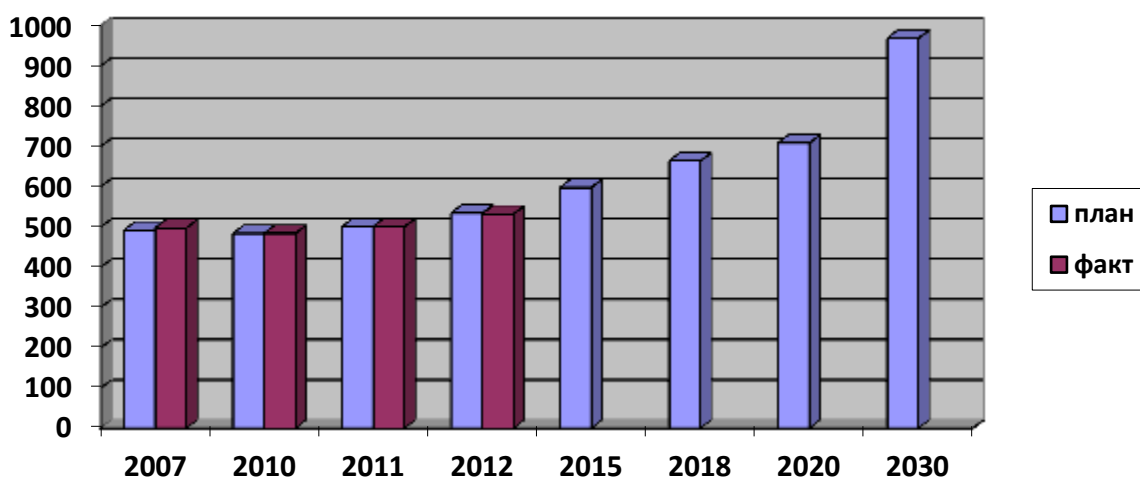


Рис. 4 Пассажирооборот, млрд. пасс-км

Величина отклонения числа перевезенных пассажиров в 2012 году 2,07% и 0,43% пассажиροоборота показывает, что практически полностью достигнут запланированный уровень показателей. За прошедший год на долю активных пассажиров, число которых уменьшилось, пришлось увеличение расстояний, преодолеваемых ими при перемещении в общественном подвижном составе, о чем свидетельствует рост пассажиροоборота. При этом сдерживающим фактором значительного сокращения транспортной подвижности в первую очередь послужило увеличение плотности работы городского пассажирского транспорта за счет численности парка общественного транспорта, качественных и количественных характеристик подвижного состава.

Несмотря на снижение количества пассажиρο-километров на 1 человека в год (транспортная подвижность) и числа перевезенных пассажиров, практически сохраняется уровень соответствия нормативным показателям благодаря своевременной корректировке и прогнозам,

учитывающим многие факторы воздействия на изменение параметров, в том числе и тенденцию роста личного автотранспорта у населения. В перспективе процесс автомобилизации городов будет увеличиваться, что приведет к высокой загруженности улично-дорожной сети автомобилями индивидуального пользования. Действенными мероприятиями по привлечению населения к использованию услуг пассажирского транспорта послужат кардинальные законодательные меры по ограничению проезда личных автотранспортных средств передвижения на отдельных магистралях города.

Определение параметров и стандартов качества обеспечивает стимулирование их выполнения при условии создания, главным образом, методов государственного регулирования, поддержания конкурентоспособной среды и внедрения высокоэффективных технологий в сфере городского пассажирского транспорта. Главной целью создания модели качества пассажирских перевозок является, на наш взгляд, формирование доступности общественных транспортных услуг от существующего уровня до мирового уровня развитых стран при условии экономически эффективного использования ограниченных материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Совершенствование организационно-экономических подходов в управлении пассажирскими перевозками возможно в результате объективной комплексной оценки качества услуг общественного транспорта на основе постоянно накапливаемой оперативной информации.

Использованные источники:

1. Информационно-аналитический обзор «Об основных итогах социально-экономического развития транспортного комплекса в 2011 году и задачах на 2012 год и среднесрочную перспективу до 2014 года». Материалы к расширенному заседанию коллегии Минтранса России. – Москва, 2012. – 195 с.
2. Методика оценки качества перевозчика за отчетный период, Министерство транспорта и дорожного хозяйства Республики Татарстан от 16.01.2008 г. № 3.
3. О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010 – 2015 годы)». Постановление Правительства Российской Федерации от 05.12.2001 г. № 848, с изм., внесенными от 22.12.2010 № 1088.
4. План мероприятий по реализации «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года», Москва 2012. – 325 с
5. Постановление от 30.07.2009 г. № 555 «Об утверждении долгосрочной городской целевой программы развития городского пассажирского транспорта и транспортной инфраструктуры в городе Ростове-на-Дону на 2007-2010 годы в новой редакции».
6. Российский статистический ежегодник, 2012 г.
7. Российский статистический ежегодник, 2013 г.

8. Семчугова Е.Ю. Оперативная оценка качества услуг в управлении городским пассажирским транспортом. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. – Хабаровск, 2003. – 195 с.
9. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года от 22.11.2008 г. № 1734-р.
10. Фролов К. В. Формирование показателей и нормативов качества городских автомобильных перевозок. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. – Москва, 2005. – 156 с.

Жегульская Ю.В.
аспирант
ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный
Университет культуры и искусств»
Россия, г. Кемерово

ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ К СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ В ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

Аннотация. В статье рассмотрены противоречия ожиданий студентов, выпускников вуза в отношении рынка труда и ожиданий работодателей в отношении молодых специалистов, представлены рекомендации по содействию профессиональной адаптации обучающихся в условиях высшей школы.

Ключевые слова: вуз, студент, профессиональная адаптация, рынок труда.

В современном обществе образование стало одной из самых обширных сфер человеческой деятельности: в ней занято более миллиарда учащихся и почти 50 млн. педагогов [1]. Заметно повысилась социальная роль образования, поскольку от его направленности и эффективности сегодня во многом зависят перспективы развития человечества ввиду понимания того, что наиважнейшей ценностью и основным капиталом современного общества является человек, способный к поиску и освоению новых знаний и принятию нестандартных решений. Образование, особенно высшее, рассматривается как главный, ведущий фактор социального и экономического прогресса и современные студенты представляют собой важнейший потенциал развития общества.

Важным социальным требованием к системе высшего образования является ориентация не только на усвоение обучающимся определенной суммы профессиональных знаний, но и на развитие его личности, познавательных и созидательных способностей, успешной социализации в обществе и активной адаптации на рынке труда. Поэтому одной из задач высшей школы является подготовка компетентного специалиста, способного в короткие сроки приспособиться к реалиям и требованиям рынка труда.

Высшее образование в настоящее время воспринимается как императивное требование работодателя, как необходимое, но недостаточное условие получения рабочего места в эффективном сегменте рынка труда.

Часто высшее образование, даже там, где ранее его не требовалось, должно быть подкреплено дополнительным образованием, направленным на углубление или специализацию знаний и умений. Присущие трудовой сфере сложность и динамичность порождают нередко у молодых специалистов неточные представления о ней, вызывают у них неадекватные ожидания. С другой стороны, во многих случаях работодатель не получает того работника, который ему нужен, и вынужден поэтому инвестировать средства в переобучение кадров [1, с. 37]. Как отметил Д. В. Ливанов в своем докладе на Всемирном образовательном форуме «около трети российских предприятий и компаний не удовлетворены квалификацией своих сотрудников» [3]. В последнее время исследователями были отмечены изменения в требованиях работодателей к выпускникам вузов, что во многом обусловлено развитием новых тенденций в содержании и структуре рабочих мест. Работодатель, желающий отвечать новым вызовам, стремится обеспечить большую гибкость наемного труда через ротацию рабочих мест, разнообразие рабочих операций, повышение адаптивности, разнообразие трудовых навыков, непрерывное обучение, внедрение гибких графиков рабочего времени и т.д. [4]. Формирование конкурентной среды на рынке труда, которое окончательно сломало традиционный механизм государственного распределения молодых специалистов, усилило значимость внутренних ресурсов в выработке активной жизненной позиции и готовности к адаптации в соответствии с предъявляемыми требованиями.

С точки зрения вуза востребованность, адаптивность, конкурентоспособность выпускника сводятся к его соответствию требованиям государственных образовательных стандартов, предусмотренных для каждой конкретной специальности. Проблема заключается в том, что они нередко идут вразрез с ожиданиями работодателей, которые нанимают на работу молодых специалистов [5, с. 105]. Выпускник вуза является носителем свойств, которые могут быть как полезными с позиции работодателя (среди личностных качеств - это энергичность, энтузиазм, общительность, исполнительность, легкость в усвоении новой информации; среди профессиональных - желание попробовать себя в разных направлениях профессиональной области, отсутствие стереотипов в профессиональном подходе, тяга к «интересной» работе и стремление к профессиональному росту), так и негативными (отсутствие практического опыта, затруднения в понимании целей профессионального развития, завышенные ожидания от работы). От работодателя молодой специалист ждет возможности попробовать себя в профессиональной сфере, получить при этом необходимые знания и навыки и заработать денег. Работодатели в свою очередь хотят видеть понимание кандидатами своих целей, умение работать в команде и владение необходимыми знаниями и навыками. Столкновение этих противоположных по сути требований и ожиданий является стрессогенным фактором для молодых специалистов - выпускников вузов при выходе на рынок труда.

Несогласованность критериев оценки конкурентоспособности молодых специалистов - выпускников вузов приводит впоследствии к проблемам трудоустройства по полученной в вузе специальности [6].

Профессиональная адаптация выпускников вузов в современных условиях – это процесс приспособления, привыкания выпускников вузов к условиям современного рынка труда, к условиям свободного, самостоятельного трудоустройства и высокой конкуренции за привлекательные рабочие места [7, с. 7]. Под профессиональной адаптацией обычно понимают систему мер и мероприятий, которые способствуют профессиональному становлению работника и формируют у него соответствующие профессиональные качества, а также помогают в освоении работником элементов организационной культуры и принятии нового социального статуса. В современной практике управления человеческими ресурсами термин «адаптация» в основном ассоциируется с адаптацией персонала на предприятии, под которой понимается процессом ознакомления, приспособления работников к содержанию, условиям трудовой деятельности и социальной среде организации. Нередко процесс такой «адаптации» на практике носит достаточно формальный характер, реализуется без учета категории принятого на работу специалиста (выпускник учебного заведения, молодой специалист или специалист с опытом работы и багажом знаний).

На деле поствузовская адаптация молодого специалиста начинается задолго до его прихода на предприятие, поскольку трудоустройству выпускника вуза предшествует поиск и выбор места работы. В связи с этим актуализируются вопросы первичной адаптации выпускников учебных заведений на рынке труда, т.е. совокупность адаптационных процессов при первоначальном вхождении молодого человека в постоянную трудовую деятельность.

Многие выпускники профессиональных учебных заведений, особенно те, у которых отсутствует опыт работы в процессе обучения или место трудовой деятельности на момент ее окончания, при выходе на рынок труда становятся безработными. В этом случае возможность найти работу соответствующей квалификации с приемлемым уровнем заработной платы непосредственно зависит от самого выпускника: насколько активными будут его профессиональные поиски, от уровня знаний и практических навыков, полученных в процессе обучения. Структурная безработица грозит прежде всего тем молодым людям, чьи специальности не востребованы в данный момент на рынке труда. По данным Росстата, молодежь в возрасте до 25 лет составляет в численности занятого населения 10,7%, а в численности безработных - 27,5%. [8, с. 17].

Помимо того, что около 30% молодых специалистов не имеют работы или постоянного заработка, 65% выпускников вузов на современном рынке труда работают не по полученной в вузе специальности. В целом проблему трудоустройства выпускников вуза при первоначальном выходе на рынок

труда условно можно сформулировать следующим образом: «Куда берут – не хотим; куда хотим – не берут!». Важным фактором сложившейся ситуации является противоречие ожиданий молодых специалистов в отношении рынка труда и ожиданий работодателей в отношении молодых специалистов.

Причины проблем адаптации выпускников вуза на современном рынке труда можно разделить на две группы: внутренние и внешние. Внутренние причины основаны на личных компетенциях молодого специалиста, а точнее на отсутствии определенных компетенций, таких как: отсутствие опыта работы и практических навыков в той должности, на которую он претендует; незнание рынка труда, отсутствие знаний о технологии поиска работы, несформированность навыков самопрезентации и т.д. Так, в ходе исследования, проведенного Центром тестирования и развития «Гуманитарные технологии» при Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова, посвященного выявлению критериев отбора молодых специалистов посредством опроса компаний – работодателей, было показано, что значимая часть работодателей при отборе на вакантные должности в первую очередь обращает внимание на такие критерии, как наличие профессионального опыта у кандидата (38%) качество образования (63%) и личностные компетенции (75%). Обращает на себя внимание значение именно характеристик личности кандидата для принятия работодателем решения о его приеме на работу. Также работодатели отмечали, что обращают внимание не только на сформированность конкретных компетенции, но и на наличие таких «антикомпетенций» (деструкторов) как безынициативность, недисциплинированность, неорганизованность, пассивность, желание получить все и сразу без усилий, незнание основных бизнес-процессов предприятий, отсутствие ориентированности в сферах бизнеса. К внешним причинам адаптации выпускников вуза к условиям можно отнести: неготовность предприятий инвестировать в нового сотрудника временные и финансовые ресурсы; неумение работодателей оценивать и минимизировать риски связанные с приемом молодых специалистов; отсутствие специальных внутренних ресурсов на предприятии.

Возможные решения обозначенной проблемы будут связаны именно с воздействием на внутренние причины трудностей профессиональной поствузовской адаптации, так как возможность влияния отдельно взятого специалиста на внешние причины данных затруднений практически отсутствует. Первым направлением решения проблем адаптации выпускников вуза на современном рынке труда является превентивное; оно основано на приобретении студентом багажа знаний и получения первичных навыков социальной адаптации в профессиональной сфере еще в период обучения в вузе. Основой данного подхода является целенаправленное использование всех возможностей обучающегося (практик, стажировок, каникул, свободного времени) для активной работы и приобретения

необходимого опыта, практических навыков. Одним из определяющих факторов эффективного трудоустройства выпускников вузов является опыт работы по получаемой специальности / направлению подготовки. Современный работодатель, оценивая ситуацию на рынке труда, отбирает работников по ряду критериев, и важный из них - наличие практического опыта по предъявляемой вакансии. Вследствие быстрого изменения конъюнктуры рынка труда переобучение и адаптация молодого выпускника становятся затратными. Каждый руководитель, как правило, ориентирован в найме на квалифицированного специалиста, способного сразу включиться в трудовой процесс и быть результативным.

Как правило, молодые специалисты, имеющие опыт работы, более выигрышно выглядят на рынке труда, ориентируются в бизнес-ситуациях, обладают необходимыми навыками самопрезентации. К моменту окончания вуза они отличаются:

- профессионально составленным резюме, отражающим преимущества соискателя (достижения за время обучения, результаты прохождения производственных практик, описание практических навыков и приобретенного опыта, личностные качества раскрывающие потенциал кандидата);
- умением ориентироваться на рынке труда и оценивать вакансии с точки зрения потенциала работодателя, функционала должности;
- умением приспосабливаться к реальной ситуации и находить вакансии по смежным специальностям;
- навыками подготовки к собеседованию и поведения на данной процедуре;
- знанием ожиданий потенциального работодателя в отношении кандидатов.

Но реальность такова, что только незначительная часть выпускников имеет необходимый опыт работы. Поэтому второе возможное направление решений проблем адаптации молодого специалиста на современном рынке труда связано с приобретением им необходимых компетенций уже по факту окончания учебного заведения. В рамках данного подхода целесообразно рассмотрение вариантов построения карьеры внутри конкретной организации, начиная с базовых позиций, выбирая компании с возможностью карьерного роста и хорошо построенной системой обучения персонала. Как правило, это крупные местные или федеральные компании с хорошо развитой системой обучения и наставничества, которые при размещении своих вакансий позиционируют карьерный рост в компании как одно из ключевых преимуществ.

Выпускнику вуза важно осознавать имеющиеся и возможные затруднения эффективного трудоустройства, поэтому для успешного

преодоления трудностей адаптации на рынке труда молодому специалисту целесообразно решить следующие задачи:

- четко определить план построения карьеры в краткосрочном и долгосрочном периоде;
- в соответствии с разработанным планом продолжать самообразование и развитие профессиональных навыков;
- уметь ориентироваться в информация об актуальных тенденциях рынка труда и перспективных компаниях;
- владеть необходимыми ресурсами и инструментами поиска работы (профессиональное резюме, навыки самопрезентации и пр.).

Большинство из поставленных задач решается за счет изучения средств массовой информации, ресурсов Интернета, специализированных изданий, а также активной практики прохождения встреч, собеседований с потенциальными работодателями, получения дополнительного образования в сфере необходимой для возможного трудоустройства.

Все приставленные выше подходы к решению проблемы профессиональной поствузовской адаптации относятся исключительно к зоне ответственности самих молодых специалистов, и успешность данного процесса определяется их работоспособностью и активностью. Но успешность трудоустройства выпускников вузов является также одним из критериев работы вуза, важным показателем одним эффективности функционирования системы высшего образования, рынка труда и экономики в целом. Поствузовская адаптация молодого специалиста во многом зависит от того, насколько продуктивен процесс подготовки и приспособления выпускников вузов к выходу на рынок труда. Вместе с тем, практический опыт показывает, что значительное количество молодых специалистов испытывает серьезные трудности при переходе от учебы в вузе к работе, поэтому необходимо организовывать квалифицированную помощь в профессиональной адаптации студентам еще на этапе пребывания их в учебном заведении.

Профессиональная самореализация студента, выпускника является важным элементом самореализации личности, а также имеет большое значение для вуза и общества в целом. Рекомендуемыми мероприятиями по содействию социальной студентов адаптации в профессиональной сфере являются:

- *профессиональная диагностика* (оценка уровня готовности специалиста к профессиональной деятельности);
- *методическая помощь и консультирование* (размещение актуальной информации на сайте, в изданиях вуза о рынке труда, навыках поиска работы, рекомендациях по составлению резюме, портфолио и т.д.);
- *программы обучения*, направленные на формирование необходимых навыков для поствузовской адаптации в формате

семинаров, тренингов, мастер-классов, конференций, посвященным проблемам трудоустройства и их решению;

- *создание условий для трудоустройства*: организация взаимодействия студентов с потенциальными работодателями, участие работодателей в учебном процессе, организации стажировок, практик, формирование базы резюме и организация доступа к ней, создание и работа ассоциаций выпускников; взаимодействие со структурами службы занятости, органами власти, общественными организациями.

Таким образом, для эффективной адаптации молодых специалистов на современном рынке труда необходима организация процесса содействия учебного заведения поствузовской адаптации своих выпускников. Важным условием результативности данного процесса является согласованное вовлечение в процесс управления профессиональной адаптацией таких субъектов рынка труда и образовательных услуг как выпускники вузов, работодатели и высшие учебные заведения.

Использованные источники:

1. Пионова, Р. С. Педагогика высшей школы: учебное пособие / Р. С. Пионова. - Минск: Университетское, 2002. - 256 с.
2. Аврамова Е.М., Верпаховская Ю.Б. Работодатели и выпускники вузов на рынке труда: взаимные ожидания // Социологические исследования, 2006, №4. - С. 37-46.
3. Жигadlo А., Пузиков В. Качество подготовки и трудоустройство молодых специалистов: социологический аспект // Высшее образование в России. - 2007. - №10. - С. 108 - 112.
4. Терзи Н. В. Профессиональная адаптация выпускников вузов в современных условиях (на примере Приднестровской Молдавской республики): автореферат дис... кандидата экономических наук / Моск. гос. гуманитар. ун-т им. М.А. Шолохова. – М., 2009. – 24 с.
5. Мельник А. Ю. Профессиональная и социальная адаптация молодежи в условиях современного рынка труда: автореферат дис... кандидата экономических наук / Науч.-исслед. ин-т труда и соц. страхования. – М., 2012. – 29 с.
6. Доклад Ливанова Д.В. на Всемирном образовательном Форуме [Электронный ресурс]. // Официальный сайт посольства Российской Федерации в Соединенном Королевстве Великобритании и Северной Ирландии. – Режим доступа: <http://www.rus.rusemb.org.uk/activity/166>
7. Дмитриева Ю. Условия трудоустройства выпускников вузов на рынке труда [Электронный ресурс] // Кадровик. Кадровый менеджмент, 2008, №8. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/usloviya-trudoustroystva-vypusnikov-vuzov-na-rynke-truda>. Полоневич Т. Б. Адаптация выпускника вуза к условиям рынка труда: проблема конкурентоспособности // Социология, 2011, №2. - С. 105-112.

Жильцова Э.Л.
аспирант
Воронежская государственная
лесотехническая академия
Россия, г. Воронеж

ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА. ФУНКЦИИ ЦЕН

Аннотация. Развитие рыночной экономики во многом зависит от сложившейся цены на товар или услугу. Совершенно очевидно, что цена выступает в как одна из главных единиц в формировании рыночного механизма. Для дальнейшего успешного развития рыночной экономики необходимы новые методы, принципы и подходы к ценообразованию и формированию модели цены, которые должны отличаться от принципов построения цен в централизованной экономике.

Ключевые слова: Цена, экономическая единица, конкуренция, функции цен.

Цены в условиях рынка являются инструментом конкуренции, перераспределения ресурсов и капитала; очевидно, что они формируются не только под влиянием спроса и предложения, но испытывают на себе множество самых разнообразных факторов.[2]

Существует ряд экономической литературы, в которой приведено множество определений «цены»:

Цена - это количество денег, которое покупатель готов заплатить продавцу за приобретаемый товар. Цена является рыночной характеристикой товара: в ней в равной степени отражаются интересы всех участников процесса товарообмена – производителей и потребителей[3].

Рыночная цена – это сумма денег, которую покупатель добровольно платит продавцу, чтобы приобрести единицу товара или услуги при условии, что оба они являются независимыми сторонами и руководствуются только коммерческими соображениями.[4]

Рыночной ценой товара (работы, услуги) признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров (работ, услуг) в сопоставимых экономических (коммерческих) условиях (п. 4, ст. 40 НК РФ).

Цена – сложная динамическая система денежной оценки товара, в основе которой лежат стоимость и полезность продукта, а ее конечная величина определяется рядом рыночных и нерыночных факторов (соотношением спроса и предложения, видом конкурентной борьбы, инфляцией, жизненным циклом товара, ценовой психологией, экономической политикой государства и другими факторами). [1]

Дать точное и единое понятие определения «цены» невозможно, однако мы попытались дать свое определение цены: «Цена – это сложная исторически сложившаяся экономическая категория, которая является формой и мерой существования товара, она выступает в качестве денежной оценки стоимости товара или услуги под воздействием различных факторов,

в разные периоды времени, в основе, которой лежат три парадигмы товара (трудовая, меновая и потребительская стоимости).

Цена – являясь сильной экономической единицей, активно участвует в разрешении достаточно многих социально-экономических и политических задач, и именно поэтому и государство, и субъекты рынка используют все качества цены в своих действиях. Место цен на микро - и макроуровне проявляется с помощью функций. В экономической литературе существует целый ряд различных функций цен: измерительная, соизмерительная, учетная, регулирующая, распределительная, внешнеэкономическая функция, стимулирующая, функция критерия рационального размещения производства. На практике большинство экономистов выделяют и другие виды функций. Например, А.Ф. Шишкин выделяет социальную функцию, которая показывает изменение рыночных цен, вызывает перераспределение доходов и расходов населения, изменения в семейном бюджете, повышает или снижает доступность различных видов товара, социальных благ и услуг.[6] По нашему же мнению социальную функцию вполне можно объединить с распределительной, а так же предложенную А.Ф. Шишкиным стимулирующую - с регулирующей.

Несмотря на то, что функции цен, зачастую противоречат друг другу, в совокупности они представляю собой единое целое. Проведя анализ имеющихся функций, на наш взгляд можно выделить следующие основные виды функций, которые имеют ряд наиболее общих и характерных свойств для любого вида цен: учетно-измерительная, регулирующая (балансирующая), распределительная.

1. Учетно-измерительная. Цена выступает экономическим инструментом, который позволяет перевести мир разнообразных и многообразных товаров из натурально-вещественной формы в денежную оценку (стоимостной учет). Цена же выступает как денежное выражение общественно признанных затрат труда и его полезности. На практике с помощью учетно-измерительной функции исчисляются все стоимостные показатели: валовой внутренний продукт, национальный доход, объем произведенной и реализованной продукции и т. д. Она участвует в расчете качественных показателей, таких как производительность труда, рентабельность, фондоотдача и т. п.

2. Распределительная. За счет цен происходит распределение и перераспределение доходов. Говоря иначе, распределительная функция цены означает, что с ее помощью происходит перераспределение вновь созданной стоимости между отраслями экономики, секторами, районами страны, предприятиями и различными социальными группами людей и тем самым происходит регулирование доходов отраслей, предприятий, населения. По мнению Есипова В.Е., [5] функция, заключается в том, что за счет перераспределения спроса на тот или иной продукт, связанного с его ценой, влияет на предложение товара, на расширение производства недостающего (дефицитного) товара и сокращение избыточного товара;

3. Регулирующая. Здесь цена проявляет себя как основной инструмент уравнивания спроса и предложения, увязывая их с денежно-платежной способностью производителя (продавца) товаров и потребителя (покупателя). Причем на рынках неограниченной конкуренции цена равновесия (цена, при которой происходит уравнивание спроса и предложения и не возникает никаких стимулов для изменения объема предложения, спроса и величины цены) устанавливается в результате взаимодействия силы предложения и спроса.

Дополнительно к ряду уже названным функциям, рассматривая цену как инструмент воздействия на человека, можно добавить психологическую функцию цены. Данная функция может проявляться в форме маркетингового хода. Проводятся маркетинговые исследования рынка продовольствия. Изучается спрос и предложение на продукцию, заключаются договоры между потребителями продукции и поставщиками материальных ресурсов.

Использованные источники:

1. Четвертакова, В.П. Цены и ценообразование в функционировании и развитии АПК [Текст]: монография / В.П. Четвертакова; Воронеж. гос. лесотехн. академия. – Воронеж: гос. ун-та, 2003. – 240 с.
2. Салимжанов, И.К. Цены и ценообразование [Текст]: учебник для вузов / ред. И.К. Салимжанов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. – 304 с.
3. Абрютин М.С. Ценообразование в рыночной экономике: Учебник. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002. – 256 с.
4. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. Ростов-на-Дону, издательство «Феникс», 2004.
5. Есипов, В.Е. Цены и ценообразование [Текст]/В.Е. Есипов. - СПб.: Питер, 2002. – 464с.
6. Шишкин, А.Ф., Шишкина, Н.В. Экономическая теория: учебник для вузов. В 2 т. Т. 2. – М. : Гуманитар. изд. центр ВЛАДОС, 2010. – 711 с.

Жолобов А.Ф., к.э.н.

индивидуальный предприниматель

основной вид деятельности – развитие

информационных технологий в системе АПК

Ростовская область, п. Зерноград

Толмосов В.В.

главный спец. отдела аналитических исследований

министерства сельского хозяйства Ростовской области

Россия, г. Ростов-на-Дону

ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АПК

АННОТАЦИЯ

Реформы 1991 года привели к полному демонтажу прежних экономических отношений, основу которых составляла общегосударственная форма собственности. Эти реформы затронули

систему экономических отношений и в АПК. И вот уже на протяжении более 20 лет ведутся нескончаемые споры не только о механизме трансформации прежних экономических отношений в систему рыночной экономики, но и о целесообразности таких преобразования. В данной статье авторы рассматривают два типа экономических отношений в аграрном секторе экономики, исследуют их внутреннее содержание и противоречия, выявляют отличительные признаки, определяют условия их существования и гибели.

Человек, являясь изначально естественным элементом природы, всегда находил в ней, как и все другие живые существа, средства для своей жизни, - в противном случае он просто бы погиб. Однако, сталкиваясь с огромными трудностями в борьбе за свою жизнь, он постепенно пришел к пониманию того, что может своими руками приумножать дары природы. Так человек стал осознанно создавать искусственные производственные системы, которые без него не могли работать. По мере их усложнения, усложнялась и их иерархия, в которой люди занимали разные места.

Естественно, что эффективность функционирования таких систем определялась, прежде всего, отношением человека к ним, которое, в свою очередь, зависело от степени удовлетворения его личного интереса. Такие производственные системы принято считать социально-экономическими системами (СЭС). В них возникают взаимные отношения между людьми, так называемые экономические отношения. В современных СЭС реализуются интересы не только отдельного человека и групп людей, но и интересы государства. Между ними возникает сложная система экономических отношений.

Известно, что впервые сущность понятия «экономические отношения» была определена К.Марксом при исследовании им категории «способ производства». В соответствии с его формулировкой, экономические отношения – это отношения, в которые вступают люди в процессе производства, обмена, распределения и потребления произведенных материальных благ. Современные формы экономических отношений сложились под влиянием развития крупного промышленного производства. Именно исходя из особенностей этого производства, К.Маркс пришел к выводу, что характер экономических отношений определяется тем, как относятся субъекты производства к основным средствам – «как к своим» или «как к чужим». Он показал, что в условиях частнокапиталистического способа производства непосредственные производители относятся к средствам производства «как к чужим», что, по его мнению, было основой эксплуатации человека человеком и существующих противоречий между хозяином этих средств и наемными работниками, мешало развитию самого производства. На этом основании К.Маркс выдвинул идею о необходимости полного обобществления производства, которая составила основу революционных преобразований экономических отношений в России в 1917 году. В результате зародился новый тип экономических отношений, - когда

все относятся к средствам производства «как ни к чьим». На этой базе возникло уродливое экономическое явление, о котором К.Маркс, очевидно, даже не мог и предполагать, получившее название «утрата чувства хозяина». Казалось бы, эта безобидная формулировка не подразумевала какого-то зловещего экономического содержания. Но именно отсутствие «чувства хозяина» стало первопричиной гибели всей социалистической экономики. Несмотря на огромные усилия государства по нейтрализации этого негативного явления путем создания эффективной централизованно-плановой системы управления, тотальное безразличие привело к возникновению такой же тотальной бюрократической системы в экономике, где за развитие производства никто не отвечал своим благополучием и риском утраты производства. Все это привело руководителей государства к пониманию, что нужно срочно искать способы решения этой проблемы. Ответом на этот вызов в 1921 году и стал хозрасчет, - социалистический метод хозяйствования, основанный на соизмерении результатов с затратами. Автором этой идеи был В. Ленин, который заявил, что социалистические предприятия переводятся на хозрасчет для того, чтобы они всецело отвечали за результаты своей деятельности. Таким образом, между государством и социалистическими предприятиями сложился хозрасчетный тип экономических отношений. Это была попытка найти альтернативу такому экономическому регулятору, как прибыль.

Механизмом реализации таких экономических отношений, вплоть до 1991 года, была централизованно-плановая система; государство регулировало экономические отношения и реализовывало свою экономическую политику (интерес) через государственный план, который имел силу закона. Таким способом государство реализовывало и свое право генерального собственника.

Весь период существования экономики с общегосударственной формой собственности проходил под флагом совершенствования и развития идеи хозрасчета. На начальном этапе этого периода проводились научные исследования по выработке коллективных форм стимулирования и ответственности на основе развития коллективного подряда и так называемого «полного хозрасчета». Однако все усилия по реализации идеи хозрасчета на практике неизменно заканчивались неудачами – хозрасчет оставался «неполным». Нашлись и объяснения этим неудачам – низкий уровень самостоятельности и заинтересованности сельхозпредприятий и их подразделений.

Результатом реформ 1985 года стала энергичная попытка формирования механизма высокой ответственности и заинтересованности трудовых коллективов в обеспечении эффективной деятельности сельскохозяйственных предприятий - на базе предоставления им более широкой самостоятельности. За период с 1985 по 1991 год были приложены огромные усилия по внедрению в сельскохозяйственное производство таких форм стимулирования и ответственности как аренда и

арендный подряд, коллективы интенсивного труда (КИТы), чековая форма контроля и др. Каждая из этих форм была нацелена на решение локальных проблем повышения эффективности социалистического сельхозпроизводства. Так, арендная форма подряда совмещала в себе ответственность за производство продукции с ответственностью за основные средства, арендуемые производителем у арендодателя. Чековая форма представляла собой инструмент контроля за движением материально-денежных средств и была призвана обеспечить снижение затрат на производимую продукцию. КИТы являли собой организационную форму, которая должна была обеспечить значительный рост производительности труда на основе высоких стимулов и рациональной организации производства. Все они были положены в основу формирования новых взглядов на развитие хозрасчета - на базе самоуправления, самокупаемости и самофинансирования сельскохозяйственных предприятий и их подразделений, в рамках которых была доведена до абсолюта идея их финансово-экономической самостоятельности. Однако и она не была реализована на практике, также оставшись только идеей.

Реформы 1991 года, казалось бы, должны были поставить точку в бесконечной череде неудачных попыток реализации хозрасчета в сельскохозяйственном производстве. Однако, после совсем небольшого затишья, идея хозрасчета вновь всплыла в научных исследованиях экономистов-аграриев, сопровождаясь новыми неудачами, связанными с ее реализацией на практике. Были предложены такие формы хозрасчета, как коммерческий, хозрасчет на базе развития внутрихозяйственных товарно-денежных отношений, которые также потерпели фиаско.

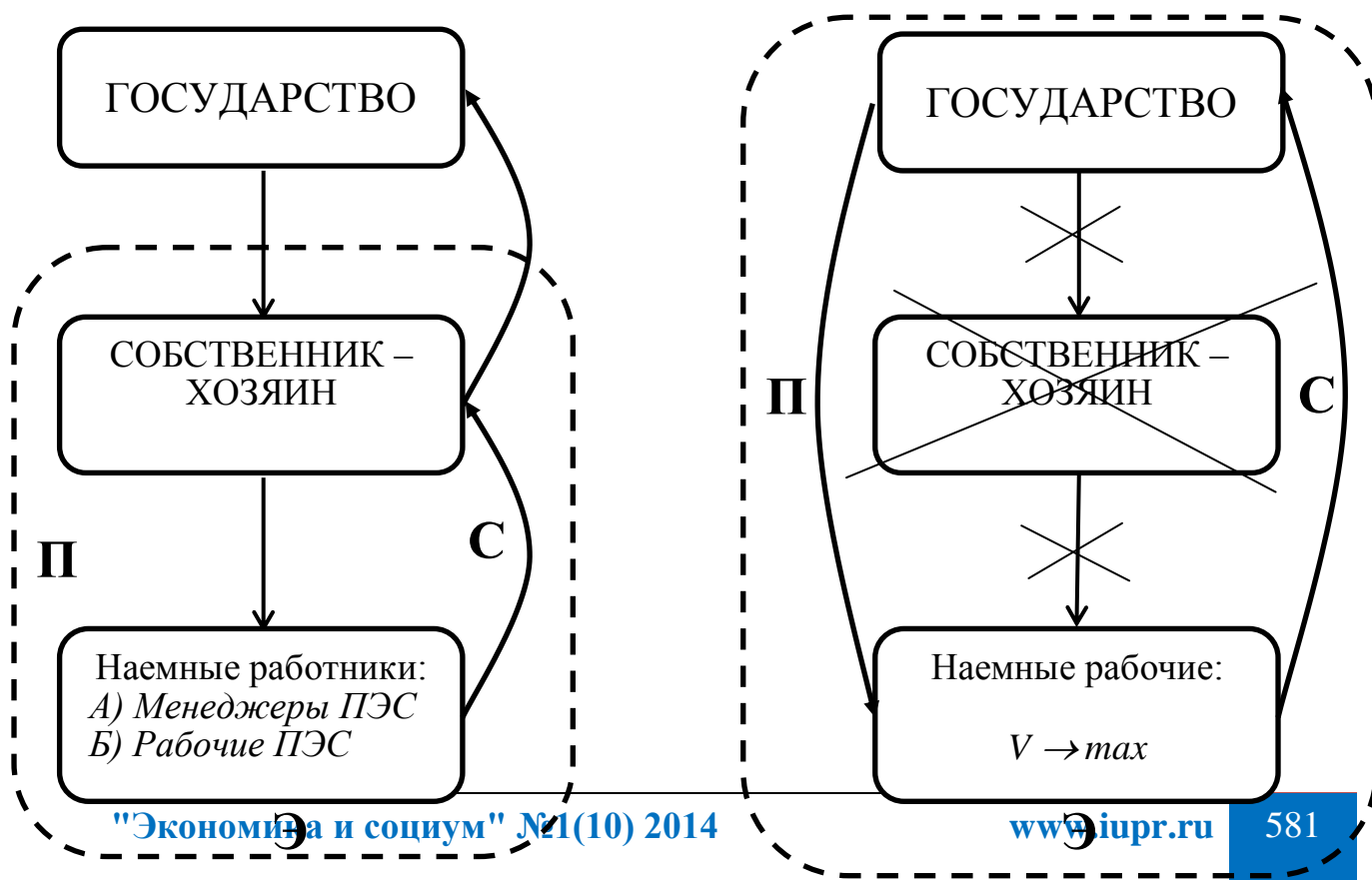
Как видим, идея хозрасчетных экономических отношений имеет богатую историю (без малого сто лет), в течение этого времени она все время развивалась, охватывая разные аспекты, приобретая все новые и новые формы. Анализ всех направлений и форм хозрасчета позволяет сделать следующее заключение. Несмотря на внешние различия, все они были нацелены, в конечном счете, на решение одной и той же задачи: обеспечение жесткой зависимости оплаты труда от результатов деятельности, как отдельного человека, так и производственных подразделений и сельхозпредприятий в целом (хозрасчетных коллективов). Поэтому, венцом развития идеи хозрасчета и стали две формы оплаты труда в сельскохозяйственном производстве, - так называемые 1 и 2 модели хозрасчета. Доход хозрасчетных коллективов, в соответствии с этими моделями, должен был ставиться в жесткую зависимость от экономических результатов деятельности (от валового дохода или прибыли), однако, как показала практика, и эти модели оказались нежизнеспособными. Не будем рассматривать в данной статье противоречия самой экономической сути этих моделей.

Реформы 1991 года привели к полному демонтажу прежних экономических отношений, в основе которых лежала общегосударственная

форма собственности. Была поставлена масштабная задача перехода к коммерческому типу экономических отношений на базе разгосударствления экономики, отказа от централизованно-плановых принципов управления и создания экономических предпосылок для формирования рыночных отношений на основе реставрации предприятий с частной и коллективно-долевой формами собственности. В результате была полностью разрушена прежняя система экономических отношений, на ее развалинах стала формироваться новая, основу которой составляют предприятия с негосударственными (частными и коллективно-долевыми) формами собственности: ИП, КФХ, СПК, ООО, ОАО и т.д.

Отношения между ними и государством строятся по принципу: государство не отвечает по обязательствам и долгам предприятия, а оно не несет ответственности за свою производственно-экономическую деятельность перед государством; это создало предпосылки для формирования рыночных отношений, в которых государство уже не выступало как субъект производства. Основным экономическим регулятором деятельности предприятий вновь стала выступать прибыль. Это внесло принципиальные изменения в характер экономических отношений между государством и предприятиями АПК.

Главными субъектами экономических отношений в таких системах являются: государство, собственник (хозяин) производства, управленцы (менеджеры) и прочие наемные рабочие, выполняющие непосредственно все работы производственного процесса. В своей совокупности они составляют систему субъектов экономических отношений. В разных экономических системах эти субъекты занимают разное место, отчего зависит и их роль в них (рис.1).



Так, при капиталистическом способе производства государство находится за пределами производственно-экономических систем (ПЭС). Все функции по управлению этими системами выполняет непосредственно собственник-хозяин, который отвечает за эффективную деятельность этого производства риском его утраты (угрозой банкротства).

При социалистическом способе производства государство встроено в ПЭС, выполняя все функции собственника-хозяина. Никто, кроме него, не несет экономической ответственности за деятельность предприятия риском его банкротства и утраты.

Из рисунка 1 видно, и подчеркнем, что, несмотря на принципиальные отличия этих систем, в них есть и нечто общее, из чего вытекают и одинаковые проблемы: присутствие в них большого количества наемного труда (менеджеры, аппарат управления – АУП, рабочие и т.д.), не имеющего иных интересов, кроме своей заработной платы.

Сообразно этим системам, формируются и типы экономических отношений.

Коммерческий тип экономических отношений (рис.2) формируется в экономике с частнокапиталистическими формами собственности и имеет следующие особенности. В любой хозяйствующей единице – производственно-экономической системе (ПЭС) – есть реальный собственник-хозяин, целью которого является развитие этой системы. Основным экономическим регулятором здесь выступает прибыль. Она является источником развития производства, которое, в свою очередь, есть единственный или главный источник существования самого собственника. Поэтому целью такой ПЭС является максимизация прибыли.

Собственник-хозяин (хозяйствующий субъект) вступает в экономические отношения: а) с государством, б) с наемными работниками (менеджерами, рабочими – непосредственными исполнителями производственно-технологического процесса и т.д.), в) с другими хозяйствующими субъектами (ПЭС). В основе всех этих отношений лежит главная цель - получение прибыли.

При этом, отношения между собственником-хозяином и государством строятся по принципу: государство не отвечает за его деятельность, хотя оставляет за собой право на регулирующую функцию; собственник-хозяин не подотчетен государству за результаты своей деятельности. Содержание этих отношений составляют, с одной стороны, налоги и различные платежи собственником-хозяином в казну государства, а, с другой стороны, - различные формы государственной помощи и поддержки хозяйствующим субъектам.

Смыслом отношений между собственником и наемными работниками также является максимизация прибыли. Это свидетельствует о том, что собственник относится к оплате труда, как к одной из статей затрат, и всегда будет стараться ее минимизировать. Поэтому регулирующая функция государства здесь сводится к тому, чтобы следить за размером заработной

платы, устанавливать тот минимум, который обеспечивал бы наемным работникам нормальное существование.

Отношения хозяйствующих субъектов друг с другом строятся, исходя из их генеральной цели – получение прибыли, то есть формируются рыночные отношения, движущей силой которых является также максимизация прибыли.

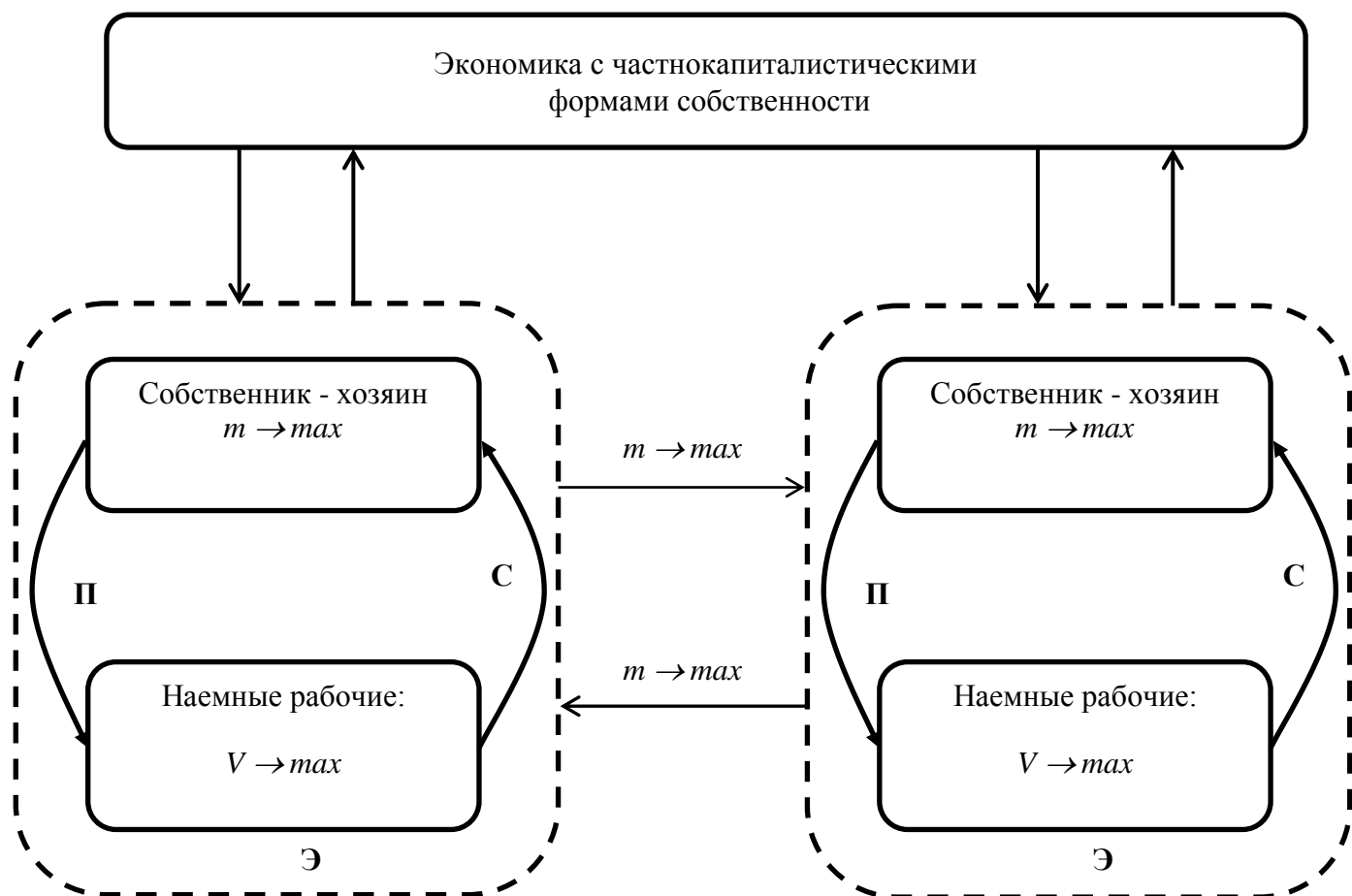


Рисунок 2 – Коммерческий тип экономических отношений

Хозрасчетный тип экономических отношений (рисунок 3) формируется в экономике с общегосударственной формой собственности и имеет следующие особенности. В хозяйствующих единицах нет реального собственника-хозяина, целью которого являлось бы развитие производства. Основным экономическим стимулом и регулятором выступает заработная плата (поскольку все являются наемными работниками), которую, как оказалось, невозможно увязать с конечными результатами деятельности. Главным субъектом, заинтересованным в развитии производства, является лишь Государство (в лице его высших органов), представители которого на местах (аппарат управления – АУП) и являются фактически хозяйствующими субъектами. Их основным стимулом также является зарплата, поэтому в недрах экономических отношений этого типа формируются бюрократические тенденции, получившие формулировку

«утрата чувства хозяина». Государство вынуждено принуждать хозяйствующие на местах субъекты (коллективы колхозов и совхозов) к рациональному ведению хозяйства на основе реализации хозрасчетного механизма «соизмерения результатов с затратами».

Аппарат управления хозяйствующих субъектов вступает в экономические отношения: а) с государственными органами всех уровней, б) с наемными рабочими хозяйства – непосредственными исполнителями производственно-технологического процесса, в) другими хозяйствующими субъектами, имеющими статус государственных. Основным движущим мотивом этих отношений является заработная плата.

При этом отношения хозяйствующих субъектов с государством строятся по принципу полной административной ответственности перед ним за свою деятельность, в соответствии с требованиями хозрасчета. Содержание этих отношений составляют, с одной стороны, налоги и платежи хозяйствующим субъектом в казну государства, сдача всей продукции государству по установленным ценам, выполнение государственных планов, норм и нормативов а, с другой стороны, - гарантированная форма снабжения всеми ресурсами и сбыта продукции.

Основной целью всех участников производственного процесса (АУП, рабочие технологического процесса, прочие наемные работники) является максимизация зарплаты без учета результатов деятельности. Поэтому государство обязано следить за ее размером. Оно регламентирует зарплату государственными тарифными ставками и должностными окладами, нормами на выполнение работ, нормативами расходования трудовых ресурсов на производство продукции и т.д. Это же относится и к материально-денежным ресурсам.

Отношения хозяйствующих субъектов между собой строятся также по принципу максимизации зарплаты, то есть и здесь формируются разрушительные тенденции, которые и стали главной причиной радикальных реформ социалистической экономики в 1991 году.

На базе выполненных исследований можно сделать следующие выводы:

- типы экономических отношений predeterminedены способом производства;

- капиталистическому способу производства соответствует коммерческий тип экономических отношений, где основным движущим мотивом является получение прибыли, как основного источника развития производства и повышения благосостояния самого хозяина-собственника, кровно заинтересованного, поэтому, в развитии этого производства; в таких только условиях и возрастает реальный Хозяин, кровно заинтересованный в этом производстве и его развитии.

- социалистическому способу производства соответствует хозрасчетный тип экономических отношений (хозрасчет); в производстве отсутствует реальный собственник, основная цель всех субъектов этого

производства – максимизация зарплаты, даже в ущерб развитию производства, из чего складываются благоприятнейшие условия для появления такого феномена, как «утрата чувства хозяина», задающего тенденцию развала производственно-экономических систем;

- эти два типа экономических отношений являются антиподами, смешивать их нельзя, поэтому все споры об их схожести и тождественности можно считать бесплодными дискуссиями и ложным направлением исследования.

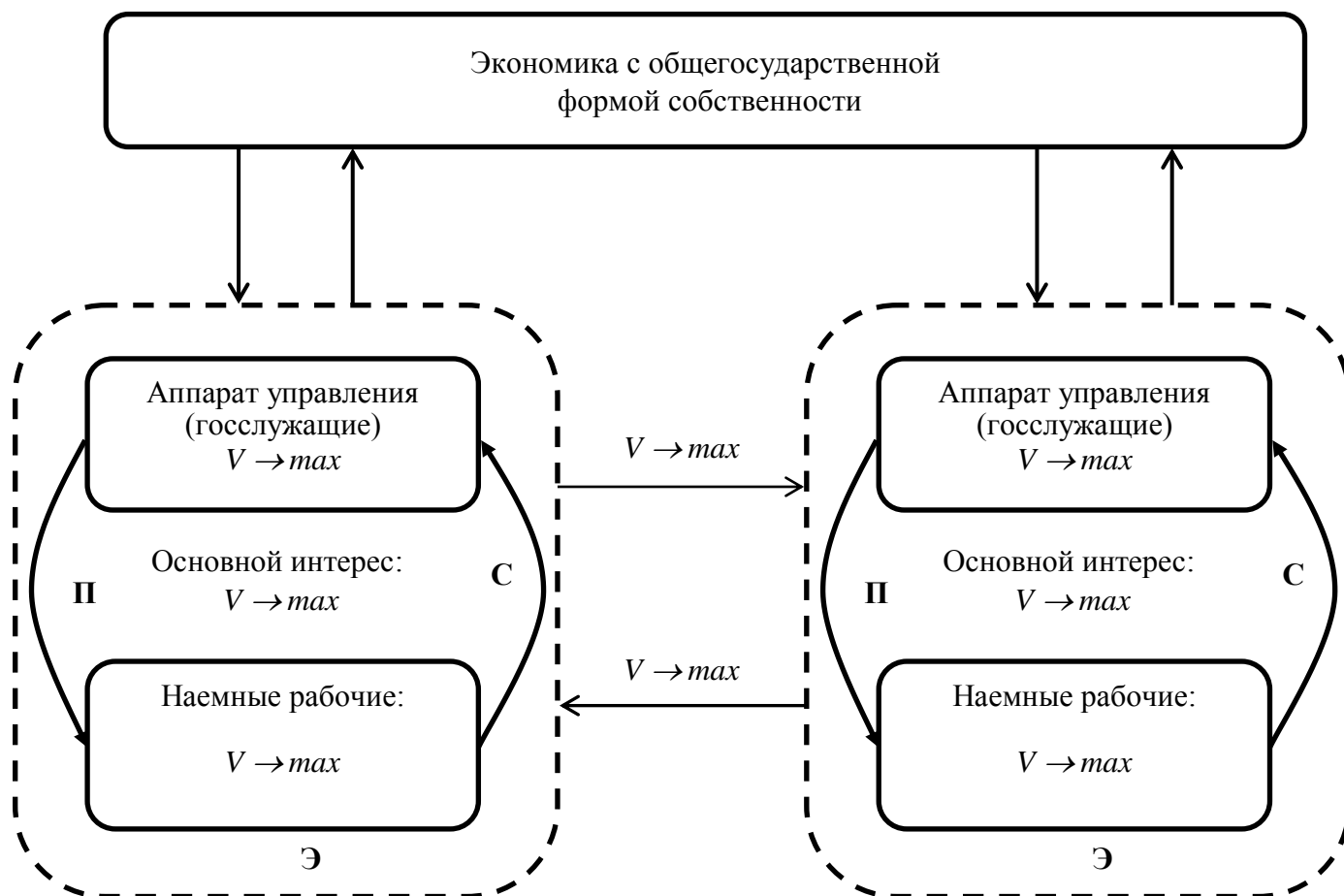


Рисунок 3 – Хозрасчетный тип экономических отношений

*Зайнуллина Т.Г., к.э.н.
доцент, зав. кафедрой
«Экономика и управление в сфере сервиса»
Донской государственной технической университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ЕГО РАЗВИТИЕ В Г. РОСТОВЕ-НА-ДОНУ

В Ростовской области и г. Ростове-на-Дону достаточно быстро развивается относительно новый сегмент рынка жилья – малоэтажное жилищное строительство.

Малоэтажное жильё — это многоквартирные дома, таунхаусы, дуплексы и коттеджи, высота которых не превышает в большинстве случаев 2-3 этажа. Отличительной чертой таких зданий является отсутствие лифтов и центрального мусоропровода. Это дома с облегчённой инженерной инфраструктурой.

Есть три формата малоэтажного жилищного строительства:

- отдельно стоящие жилые дома с количеством этажей не более чем три, предназначенные для проживания одной семьи (объекты индивидуального жилищного строительства);

- жилые дома с количеством этажей не более чем три, состоящие из частей - нескольких блоков, количество которых не превышает десять и каждый из которых предназначен для проживания одной семьи, имеет общую стену (общие стены) без проемов с соседним блоком или соседними блоками, расположен на отдельном земельном участке и имеет выход на территорию общего пользования либо на территорию малоэтажной жилищной застройки (жилые дома блокированной застройки);

- многоквартирные дома с количеством этажей не более чем три, состоящие из одной или нескольких блок-секций, количество которых не превышает четыре, в каждой из которых находятся несколько квартир и помещения общего пользования и каждая из которых имеет отдельный подъезд с выходом на территорию общего пользования либо на территорию малоэтажной жилищной застройки.

На сегодняшний день стоимость квадратного метра жилья в типовом доме г. Ростова-на-Дону составляет по разным оценкам составляет от 55 тыс. руб. до 67 тыс. руб., таким образом, цена однокомнатной квартиры в «спальном» районе составляет 2 млн. 200 тыс. руб., соответственно квартиры большей площади стоят дороже. Если сравнить стоимость строительства жилого дома площадью 120-150 м², то окажется что намного выгоднее строить индивидуальный жилой дом, чем покупать квартиру гораздо меньшей площади.

За счет чего происходит снижение себестоимости строительства? Прежде всего малоэтажное строительство не связано с высокими административными издержками, требуется гораздо меньше средств и времени на получение на разрешение на строительство. Технологии

строительства весьма разнообразны, начиная с классических кирпичных домов и заканчивая домами из клееного бруса и каркасных домов. Применение инновационных технологий позволяет значительно сократить затраты на фундамент и утепление. Опять же технологическое оборудование по обслуживанию таких домов значительно дешевле. Конечно в данном случае в расчет не берется стоимость земельного участка. Стоимость земельного участка в черте города составляет в среднем 2 млн. руб. Альтернативой здесь может являться земля садоводческих товариществ в черте города с коммуникациями – 500 тыс. руб. за сотку, но на сегодняшний день все более все большей популярностью пользуются земли в пригороде Ростова-на-Дону, включая активно продвигаемые на рынке коттеджные поселки.

Комплексная застройка пригородов Ростова-на-Дону началась уже более 10 лет назад, но только в последние 2-3 года такое освоение территорий носит массовый характер. Примером этому могут служить многочисленные коттеджные поселки вокруг Ростова-на-Дону: «Солнечный», «Донской» в 10 км. от Ростова, «Изумрудный», «Янтарный» в 2 км. от Ростова, «Ясная поляна» - Щепкинское сельское поселение, более отдаленная «Старочеркасская ривьера» в 17 км. от города. Одним из самых доступных является на сегодняшний день коттеджный поселок «Березовая роща» в пригороде Батайска, состоящий в основном из таунхаусов. На сегодняшний день вокруг Ростова-на-Дону строится около 20 коттеджных поселков, отличающихся по удаленности от центра города, развитости инфраструктуры, ценовому диапазону и другим признакам.

Не смотря на быстрый рост, сектор малоэтажного строительства испытывает и значительные трудности, которые тормозят, а в некоторых случаях и блокируют реализацию инвестиционных проектов. Прежде всего речь идет о неразвитости транспортной инфраструктуры, невозможности подвода коммуникаций, отсутствии необходимой социальной инфраструктуры (школы, больницы, детские сады и т.д.). Хотя некоторые коттеджные поселки в своем генеральном плане заявляют строительство не только жилых домов, но и социальных объектов.

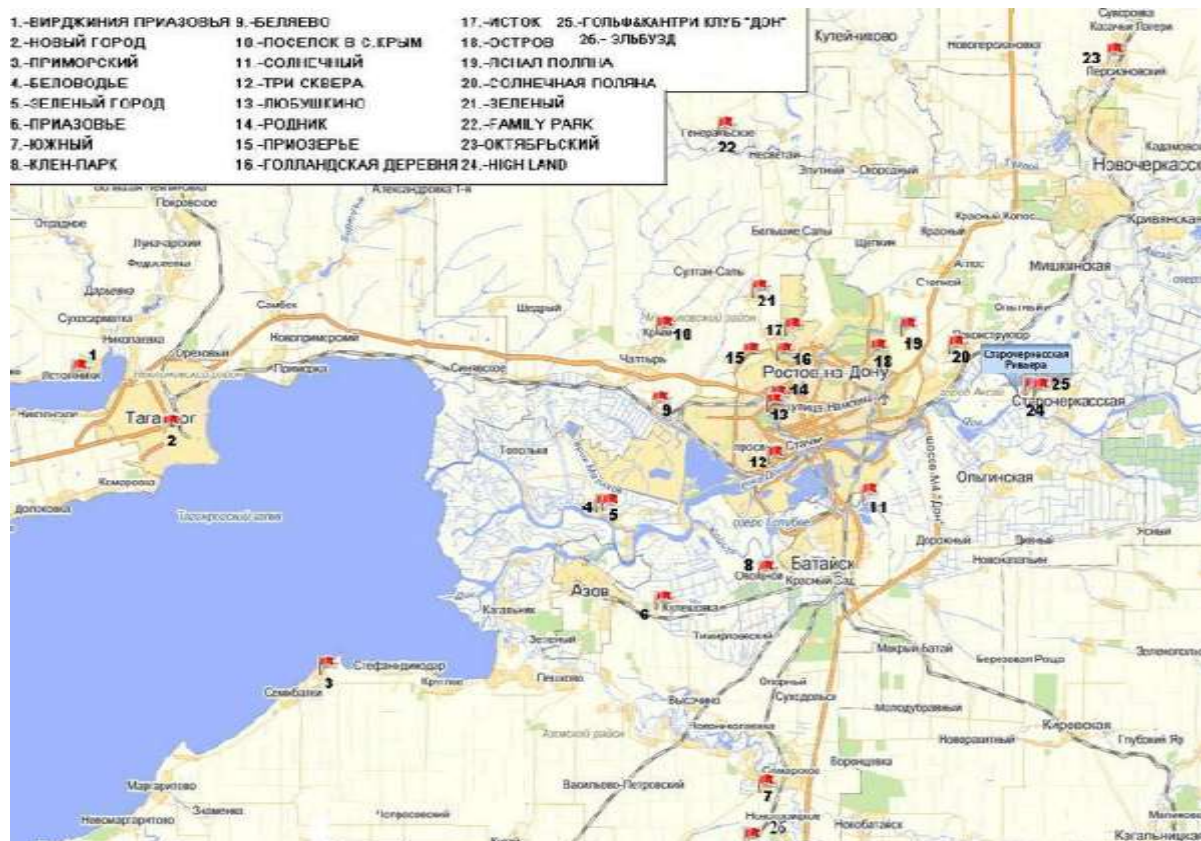


Рисунок 1 – Схема расположения коттеджных поселков вокруг г. Ростова-на-Дону

Каковы же дальнейшие перспективы развития малоэтажного строительства? Если учесть медленно, но верно растущие цены на жилье в мегаполисе и значительную стоимость земли в нем, то перспективы дальнейшего развития довольно привлекательные. При этом проблема финансирования остается не решенной, без государственной поддержки и возможности частно-государственного и муниципально-государственного партнерства многие проекты могут быть не закончены (здесь речь конечно идет о комплексной коттеджной застройке). Опять же остается не решенным вопрос ипотечного кредитования малоэтажного строительства, здесь больше проблем, чем при кредитовании квартир в многоквартирных домах. Кредитование малоэтажного строительства предполагает оценку сразу двух объектов – земля и дом, а многие ипотечные программы берут в расчёт только стоимость дома, следовательно, земельный участок заемщик вынужден будет покупать за свой счет. Для оценки стоимости жилой недвижимости используется сравнительный подход, что в случае с индивидуальным жилым домом более проблематично. Для выдачи ипотечного кредита банк должен понимать настоящую ликвидность объекта и срок его экспозиции в случае продажи, если такого понимания нет, то нельзя точно определить сумму ипотечного кредита и его срок. В этом случае банки охотнее кредитуют квартиры и проще получить кредит на дом, под залог имеющегося жилья. Еще более проблематичным видится кредитование таунхаусов, так как здесь, зачастую, инвесторы не хотят

разбивать земельные участки под домами, и получается, что собственники земли и жилого дома это разные лица, что создает дополнительные трудности для банков.

Возможность решения этой ситуации предлагает Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). Агентство разработало новый кредитный ипотечный продукт «Малоэтажное жилье», который обеспечивает достаточно благоприятные условия кредитования при покупке или строительстве жилья на территориях организованной комплексной малоэтажной застройки: квартиры, жилого дома с земельным участком, земельного участка под строительство на нем жилого дома. Но это при условии развития дорожных сетей, коммунальной и социальной инфраструктуры, в противном случае, если эти вопросы переложить на плечи новых собственников, стоимость «малоэтажек» резко возрастет и из перспективы перейдет в разряд неразрешимой проблемы.

*Зайцев А.Г., к.э.н.
доцент, заведующий кафедрой менеджмента и маркетинга
Овечкина Е.А.
студент
Факультет Экономики и управления ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Россия, г.Орел*

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В ЦЕПОЧКЕ ОТРАСЛЬ- ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕГИОН-ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной терминологии региональные экономические интересы формулируются как «... система экономических интересов групп населения, проживающих в данном регионе или имеющих здесь какую-либо собственность».

Цель исследования состоит в раскрытии процесса формирования региональных экономических интересов.

Объектом исследования выступают региональные экономические интересы.

Предметом исследования являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе формирования и реализации региональных экономических интересов.

Информационной базой исследования послужили статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ, международных организаций и территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области, нормативно-правовые документы, данные периодической печати, ресурсы сети Интернет.

В соответствии с предметом данного исследования попытаемся рассмотреть срез этой системы экономических интересов на региональном уровне. Прежде всего необходимо отметить, что даже поверхностный взгляд

на переплетение групповых экономических интересов в региональном масштабе дает весьма сложную и противоречивую картину. Это объясняется прежде всего тем, что экономические процессы не отделимы от проблем организации институтов государственной власти, принципов их формирования. Попытка анализа взаимодействия групповых региональных интересов требует выделения носителей этих интересов – субъектов исследования. Единой точки зрения у экспертов по этому поводу нет.

В цепочке «отрасль – предприятия» эксперты в качестве основных объектов региональных интересов выделяют распределение инвестиций, поступающих из центра для данной отрасли (для предприятий государственной формы собственности), а также вопросы соотношения долей результатов финансового аспекта хозяйственной деятельности. Особенностью данной связки интересов является то, что эти интересы могут быть реализованы только после того, как предыдущая связка в определенной степени согласует свои экономические интересы.

Итак, в настоящее время ведущей отраслью промышленности Орловской области является машиностроение. К основным предприятиям этой отрасли можно отнести: ЗАО «Орловский машиностроительный завод» (предлагает широкий ассортимент производимого грузоподъемного оборудования- кран-балки, краны козловые, краны консольные, краны «Пионер», ручные краны); ООО «Орловский литейный завод имени Медведова» (производство чугуна марки ЧЮ22Ш. Изготовление отливок из чугуна и стали); ОАО «Орловский сталепрокатный завод»- производственное подразделение единой компании «Северсталь-метиз»; группу компаний «Орловские металлы»- в состав которых входят ОАО «Мценский литейный завод» и ОАО «Орловские металлы».

Легкая промышленность Орловской области- важнейший компонент промышленного комплекса по производству товаров народного потребления. «Радуга» производит одежду для силовых структур, ООО НПК «Форма-стиль»- одежду специального назначения.

Текстильная промышленность представлена ОАО «Гамма» - одним из крупнейших в России производителей чулочно-носочных изделий (16% объема отечественного рынка). Здесь постоянно уделяется внимание трем основным факторам, которые способствуют выпуску конкурентоспособной продукции: сырью, оборудованию и технологиям.

Основными предприятиями, осуществляющими вложение инвестиций в область, является ЗАО «Велор» (производство керамической плитки), ООО «Фригогласс Евразия» (производство торгового холодильного и морозильного оборудования), «Кока-Кола Боттлерз Орел» (производство безалкогольных напитков). В рамках 2010г. подписано инвестсоглашение с ЗАО «Щелково Агрохим», которое предусматривает инвестирование компанией в 2010-2014гг. 248,5 млн руб. в социально-экономическое развитие ООО «Дубовицкое» Малоархангельского района [2].

И, наконец, в связке «регион – предприятия» объектами экономических интересов выступают: ресурсы (природные, трудовые, финансовые); результаты хозяйственной деятельности предприятий; социально-экономическая ситуация в регионе; уровень жизни населения; социальная сфера; уровень занятости трудоспособного населения. Основной объект интересов предприятий – распределение и перераспределение ресурсов. При этом регион в лице администрации выступает в качестве третьей стороны и через это качество реализует свои собственные интересы в связке «регион – предприятия».

Динамическое развитие экономики Орловской области, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, структурные изменения в сфере занятости, определяют высокие требования к профессиональной квалификации работников области экономики и управления. Уровень и качество жизни населения в Орловской области (прежде всего доходы населения - 66 место в РФ), исходя из приведенных выше показателей ФСГС, ниже даже того уровня, который должен соответствовать низкому месту в рейтинге области по ВРП (60 место) и основным показателям экономики области в целом. Неэффективность управленческой элиты подтверждает очень низкий рейтинг Орловской области от Минэкономразвития по достигнутому общему уровню эффективности - 73 место. Минэкономразвития зафиксировало, помимо прочего, сильное недовольство жителей области властями [2].

Итак, приоритетными для Орловской области определены пищевая перерабатывающая промышленность, машиностроение, металлургия, приборостроение. При этом в качестве перспективных могут выступить инновационные проекты в различных сферах, в том числе и в постиндустриальных, роль и значение которых все больше расширяется.

Инерционный сценарий предполагает развитие Орловской области в рамках сложившихся за последние годы тенденции. Прежде всего это: опережающий рост цен и тарифов на продукцию и услуги; невнятная государственная политика по защите общероссийских интересов в отношении импорта товара; продолжение практики передачи полномочий и ответственности с федерального на региональный уровень без финансового обеспечения этих полномочий.

Умеренно-оптимистический сценарий предполагает: использование имеющихся возможностей для исправления негативных и усиления позитивных тенденций в развитии региональных интересов; более благоприятные условия со стороны внешней экономической конъюнктуры (стабилизация цен, тарифов, защита интересов отечественных производителей).

Целевой сценарий предусматривает перемены в производственной и социальной практике ключевых показателей развития в долгосрочном прогнозном периоде: создание новых и расширение действующих конкурентных преимуществ для инвестирования; повышение уровня

информированности о возможностях Орловской области в целях привлечения потенциальных инвесторов; подготовки и переподготовки трудовых кадров; применение льготных режимов кредитования и налогообложения для субъектов малого бизнеса; создание новых наукоемких производств, продукции и компонентов на базе нанотехнологий, био- и геноинженерии; масштабная модернизация и переоснащение производственного аппарата с использованием передовых технологий мирового уровня [2].

На 2014-2016 годы в прогноз экономического развития Орловщины закладывается существенный рост. По предварительной оценке валовой региональный продукт в 2013 году составил 161,8 млрд рублей или почти 104% к уровню 2012 года. Темпы роста сельскохозяйственного производства оцениваются на уровне 102,8%, промышленности – 101,5%. Все это – в сопоставимых ценах. Ожидается, что в 2014 году прирост объема ВРП составит 3,9%, в 2015 – 4,2%, в 2016 – 4,3%. Экономическое положение орловских предприятий пусть незначительно, но все-таки несколько лучше, чем в целом по России. Последние три месяца фиксируем рост в промышленности, который необходимо удержать до конца года. Ожидается увеличение объема отгруженным товаров на 7%.

Использованные источники:

1. Карапетян С. Теория экономического интереса // Вопросы экономики. – 1993. – № 11.
2. Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru/>

Зайцев И.В.

аспирант 1 курса

специальность 08.00.05

ГОУ ВПО «Югорский государственный университет»

Россия, г. Ханты-Мансийск

РОЛЬ КАТЕГОРИИ «РИСК» В ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Аннотация: рассмотрение категории «риск» в эволюции экономической науки со стороны классической и неоклассической школы, российских и зарубежных ученых, проявление экономической категории через функции.

Ключевые слова: риск, фактор риска, убыток, ущерб, шанс.

Понимание слова «риск» используется достаточно давно. Опасность и неопределенность, являющиеся одними из ключевых причин возникновения риска, в той или иной степени преследовали человека с момента его появления на Земле, однако наиболее активно стали изучать различные аспекты риска только в конце XIX – начале XX века. В рамках экономической науки сложились две основные теории риска: классическая и неоклассическая.

В классической теории английские экономисты Милль и Сениор, риск отождествляют с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате того или иного решения. Основным положением классической теории является определение риска как вероятности понести убытки и потери от выбранного решения и стратегии деятельности [20].

Такое одностороннее толкование риска явилось основой критики, что повлекло за собой становление в 20-30-е годы XX столетия неоклассической теории риска, основоположниками которой явились А. Маршалл и А. Пигу. Они считали, что предпринимательство, функционирующее в условиях неопределенности, должно руководствоваться в своей деятельности двумя категориями: размером ожидаемой прибыли и величиной ее возможных отклонений. Но то, что проблема неопределенности занимает в современной экономической теории, бесспорно, центральное место и разрешение дает ключ пониманию всех других проблем, первым осознал Ф. Найт. Именно Найт задал парадигмальную рамку понимания неопределенности, а также риска. В условиях риска лицу, принимающему решение, известны объективные вероятности возможных экономических событий. В ситуациях неопределенности их невозможно определить. Это обстоятельство не закрывает подступы исследователя к феномену неопределенности. Ему не остается ничего другого, как руководствоваться субъективно предполагаемыми вероятностями [12]. Разумеется, было бы неверно считать, что в этой связи торжествует субъективизм с его приверженностью к неоправданному релятивизму. Речь должна идти не о субъективизме, а о понимании теории как результата творчества субъекта [14]. Дополнения в неоклассическую теорию риска были внесены и Дж. Кейнсом, который систематизировал ранее существовавшие знания в области риска и дополнил их фактором «удовлетворения от риска», суть которого состоит в том, что ради большей ожидаемой прибыли предприниматель обычно пойдет на больший риск. Таким образом, в неоклассической теории категория риска связывалась с вероятностью отклонения от поставленных целей.

Перелом в понимании места неопределенности и риска в научно-исследовательской программе 1960-х гг. имеет принципиальное значение для методологии современной как фундаментальной, так и прикладной экономической науки.

В России отношение к риску было неоднозначно, в 1920-е годы был принят ряд законодательных актов, определивших понятие «нормальный производственно-хозяйственный риск». В середине 1930-х годов риск был объявлен ненужным, буржуазным, капиталистическим понятием в свете централизованного управления. Такое забвение и привело, во-первых, к отставанию в области теоретических исследований, а во-вторых, к принятию на практике ряда управленческих и хозяйственных решений без оценки риска их осуществления и негативных последствий в случае их реализации.

Рассмотренный исторический аспект становления теорий риска затронул такую экономическую категорию как «риск». Названные аспекты

предопределили необходимость обзора понятийно-категориального определения, существующего в трудах российских и зарубежных ученых.

Значительный вклад в теорию риска внес Франк Найт. Работая над проблемами выбора логических возможностей, он выделил три категории: совершенное знание, риск и неизвестность. Согласно определению Найта, риск относится к ситуации, когда альтернативные результаты существуют с известной вероятностью. При неизвестности вероятность является неопределенной. А совершенные знания существуют тогда, когда при выборе результаты известны.

Риск многие экономисты (М.И. Баканов, И.Т. Балабанов, П.Г. Грабовый, А.М. Дубров, В.Т. Севрук, В. Смольков, Н.Э. Соколинская, В.А. Чернов, В.В. Шахов и другие) связывают с опасностью потенциально возможной, вероятной потери ресурсов, недополучения доходов, дополнительных расходов, либо опасностью повреждений [3, 6, 10, 17, 8, 19, 21]. Так, например, В.Т. Севрук [19] обуславливает: «Риск - вероятность того, что действительный доход производителя окажется меньше необходимого, запланированного, предполагаемого». И.Т. Балабанов [5], Дж. Роумассет [26] характеризуют «риск» как опасность денежных потерь. В.В. Боков [4], В.С. Юкаева [23] определяют «риск» как возможность убытка или ущерба, то есть риск означает неуверенность в результате осуществления сделки, договора или другой трансакции рынка. Я.Р. Рейльян [18] связывает понятие риска с несовпадением количественных соотношений результата реализации разных альтернатив при разных состояниях внешней среды.

Несколько иной подход в определении риска наблюдается Т. Бачкаи, Д. Месена, а также М. Грин [24] и Е. Вогхан [27], определяя «риск», как не ущерб, наносимый реализацией решения, а возможность отклонения от цели, ради достижения которой принималось решение. В.В. Глущенко [7] определяет риск, как возможность положительного (шанс) или отрицательного (ущерб, убыток) отклонения в процессе деятельности от ожидаемых или плановых значений. То есть ключевыми словами в характеристике риска являются «возможность отклонения от цели». Причем отклонения могут быть как отрицательными, так и положительными.

Кроме того, в одном производственном цикле, но на разных его этапах могут одновременно наблюдаться успех и неудача, и если степень неудачи не компенсируется степенью успеха, тогда можно говорить о негативном стечении обстоятельств, наступлении рискованного случая, повлекшего за собой отрицательные отклонения от цели. При этом под рискованном случаем следует понимать фактически произошедшее событие, повлекшее за собой отклонения от принятых решений или запланированных целей, а под рискованной ситуацией - разновидность неопределенности, когда событие может произойти, а может и не произойти.

Ситуация риска возникает при наличии определенных условий:

- ✓ существует элемент неуверенности (неопределенности) в возможности достижения нужного результата;
- ✓ выбор необходимо сделать из нескольких вариантов решений или действий;
- ✓ есть реальная возможность для выявления положительных и отрицательных последствий предпринимаемых действий (решений);
- ✓ имеется в наличии информация, позволяющая оценить вероятность появления и тяжесть (серьезность) этих последствий.

Если субъект осознал, что он находится в ситуации риска, то он в состоянии предпринять определенные действия, направленные на уменьшение, снижение вероятности появления возможных негативных последствий. Этот процесс может быть назван «осознание» риска.

Исследуя возможности различных исходов событий, уместно привести определение риска, данное А.П. Альгиным [1, 2], который понимает «риск» как деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

Вероятностный характер рискованных процессов прослеживается и в определении А.П. Задкова [11]. Риском при принятии управленческих решений он называет выбор управляющих параметров, не гарантирующих выполнение поставленных целей условий хозяйствования.

Используя системный подход, точно и лаконично, характеризуют риск А.В. Постюшков [16], Е. Карни [25] и К.А. Уильямс [28]. Они выделяют два понятия риска - общее и частное. Риск как общее понятие - мера неопределенности и конфликтности в человеческой деятельности, характеризующаяся возможными опасностью, неудачей, отклонением. Риск как частное понятие - объективно-субъективная экономическая категория, отражающая степень успеха (неудачи) предприятия в достижении своих целей с учетом влияния контролируемых (поддаются внутреннему управлению со стороны предприятия) и неконтролируемых (покупатели, поставщики, правительство, конкуренция, технологии и др.) факторов.

Понятием «фактор риска» определяются условия, события, ведущие к отклонениям от намеченного хода событий. В.А. Чернов [21] разделяет факторы риска по степени управляемости на три группы:

- ✓ управляемые (регулируемые) – факторы, характеризующие качество работы коллектива, уровень организации производства и труда, качество управленческой работы, степень использования ресурсов, эффективность хозяйственного процесса;

✓ условно нерегулируемые (труднорегулируемые) – факторы и условия, зависящие в основном от предыстории функционирования анализируемого объекта и в исследуемом периоде с трудом или частично поддающиеся воздействию со стороны рассматриваемого субъекта управления (на предприятии к ним относятся объем и структура основных средств, характеристики технического уровня производства, структура производственного персонала и др.);

✓ неуправляемые (нерегулируемые) – факторы и условия, которые не могут быть изменены субъектом управления (климатические, геологические, политические, условия реализации продукции и др.).

К основным факторам, ограничивающим риск, В.А. Чернов относит те, которые наиболее существенно позволяют регулировать его значение. Они могут быть внешними и внутренними.

Внутренние – выражают целостность объекта или явления, совокупность его качеств и свойств и отношения между ними. Именно внутренние связи и факторы являются источником развития того или иного явления. Внешние – это связь того или иного объекта или явления с другими объектами или явлениями. Между внешними и внутренними факторами всегда существует диалектическое взаимодействие: внутренние – двигатель развития; внешние – условие развития, следовательно, они взаимообусловлены.

Другой вариант деления факторов риска используют в своих исследованиях А.М. Дубров, Б.А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева [10], а также М.В. Грачева [9]. Все факторы они разбивают на объективные, не зависящие от предприятия (инфляция, конкуренция, политические и экономические кризисы, экология, налоги), и субъективные, непосредственно характеризующие данное предприятие (производственный потенциал, техническое оснащение, уровень производительности труда, проводимая финансовая и производственная политика).

Таким образом, существуют не только разные точки зрения в понимании содержания понятия «риск», но и разные подходы к оценке его объективного и субъективного характера. Проведенный В.В. Черкасовым [20] анализ позволяет сделать вывод, что мнения экономистов по данному вопросу разделились. Ряд авторов исходят из того, что риск – категория объективная, которая позволяет регулировать отношения между людьми, трудовыми коллективами, организациями и другими субъектами хозяйственной жизни. Риск при этом рассматривается как понятие, которое представляет собой возможную опасность случайного появления отрицательных последствий.

Другие ученые придерживаются позиции субъективной концепции риска. Наибольший вклад в ее развитие внес В.А. Ойгензихт [15], который исходит из того, что риск всегда субъективен, поскольку выступает как

оценка человеком поступка, действий, как сознательный выбор с учетом возможных альтернатив. Альтернативность при этом – необходимость выбора из нескольких наиболее возможных вариантов управленческих действий. На мой взгляд, риску присущи как объективная, так и субъективная характеристики, причем объективная выражает вредоносное воздействие неконтролируемых случайных событий, субъективная же основана на отрицании или игнорировании объективного подхода к действительности и возникает в силу реализации риска через личности предпринимателей, так как именно они оценивают ситуацию, формируют множество альтернативных вариантов решений. К числу субъективных факторов, правомерно отнести такие, как несовершенство методов расчета, некомпетентность работников, недобросовестность компаньонов, мнение общественности, низкий уровень управления предприятием, организация труда и др.

Наличие объективных предпосылок существования рисков подтверждает классификация факторов риска в понятии А.М. Дуброва, Б.А. Лагоши и Е.Ю. Хрусталева [10], а также третья группа факторов в классификации В.А. Чернова [21], а именно неуправляемые (нерегулируемые). Факторы, состоящие из показателей, характеризующих внутреннюю деятельность предприятия, являются внутренними: издержки производства и обращения, объем реализации, норма прибыли, оборачиваемость оборотных средств, качество товаров, работ, услуг и др. Параметры, характеризующие внешнюю среду на рынке, составляют внешние факторы: рыночное равновесие, спрос, предложение, уровень инфляции, факторы налогообложения и др. Границы отнесения факторов к основным и неосновным условны. Один и тот же фактор в одних случаях может быть основным, а в других – вспомогательным; существенным (выражающим прочное, устойчивое в объектах и явлениях, без которых они существовать не могут) и несущественным (непрочным, временным); прямым (непосредственным), выражающим взаимоотношения объектов и явлений, их свойств без промежуточных взаимодействий, и косвенным (опосредованным), выражающим связь объектов или явлений через посредство других объектов и явлений.

Категория риска носит сложный системный характер, выражая одновременно качественную и количественную стороны понятия, причем качественная оценка определена термином «риск», тогда как количественную оценку (в силу того, что риск - это вероятностная категория) наиболее приемлемо характеризовать величиной определенного уровня потерь.

Итак, риск - качественная сторона объективно-субъективной экономической категории, выражающая возможность отклонения от намеченного, ожидаемого результата.

Потери же - количественная характеристика категории «риск» - действительное, фактически произошедшее отклонение, проявляющееся в

снижении прибыли, дохода в сравнении с ожидаемыми величинами, наличие денежного или финансового ущерба. Интенсивность риска характеризуется вероятностью потерь.

Следует отметить, что, как и любая экономическая категория, риск проявляется через функции. В экономической литературе выделяют инновационную, регулятивную и защитную функции. Л.Г. Шаршукова [22] предлагает ввести еще одну - аналитическую, связанную с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решения. А.П. Альгин [2] разграничивает регулятивную функцию на две формы:

- ✓ конструктивную - риск выполняет роль катализатора, ибо ему присущи активность, устремленность в будущее, поиск решений;
- ✓ деструктивную - принятие решений с необоснованным риском ведет к авантюризму, то есть риск является дестабилизирующим фактором.

А защитную функцию он делит на два аспекта:

- ✓ историко-генетический - люди всегда искали средства и формы защиты от нежелательных последствий;
- ✓ социально-правовой - обеспечение права новатора на риск.

В.В. Глущенко [7] выделяет еще две функции риска:

- ✓ компенсирующую – эта функция может обеспечивать компенсирующий успех (положительную компенсацию) – дополнительную по сравнению с плановой прибыль в случае благоприятного исхода (реализации шанса);
- ✓ социально-экономическую – эта функция состоит в том, что в процессе рыночной деятельности риск и конкуренция позволяют выделить социальные группы эффективных собственников в общественных классах, а в экономике – отрасли деятельности, в которых риск приемлем. Вмешательство государства в рисковую ситуацию на рынках ограничивает эффективность социально-экономической функции риска.

Данный перечень функций не в полной мере отражает сущность риска как объекта целенаправленного управления со стороны предприятия, поэтому из наличия возможности наступления рискованных ситуаций вытекают следующие функции, которыми можно дополнить вышеназванный перечень:

- ✓ оценочная – позволяет «расставлять» факторы риска по степени их важности и

значимости, что помогает выработать отношения к многообразным проявлениям рискованных ситуаций;

✓ мобилизующая – применение идей, теорий, концепций как побудительных мотивов практических действий по реализации принятых решений;

✓ предупредительная - с целью уменьшения вероятности и величины отклонений, негативных последствий ущерба, необходимы мероприятия и действия, направленные на предупреждение ситуации неопределенности и непредвиденных событий (или снижение степени их влияния);

✓ стабилизирующая (компенсационная) - функция учета возможности наступления риска, уравнивающая, координирующая положение предприятия путем использования различных методов;

✓ репрессивная - риск влечет за собой действия, ограничивающие ущерб и направленные на подавление уже наступившего рискованного случая;

✓ контрольная - функция, позволяющая управлять сложившейся ситуацией, измерять и учитывать риск в производственно-хозяйственной деятельности, контролировать вероятность наступления ситуации неопределенности и непредвиденных событий и способов снижения их влияния.

Возможно выделение и еще одной функции - сберегательной, уместной в том случае, когда среди методов снижения риска применяется метод использования средств резервных фондов (или фондов риска), созданных с целью покрытия непредвиденных последствий сложившихся событий. При этом временно свободные денежные средства фонда накапливаются и сберегаются [13].

Из всего многообразия рисков в целях исследования их влияния на динамику экономики важным представляется исследование особенностей статических и динамических рисков. Динамический риск определен в литературе как непредвиденные изменения стоимости основного капитала вследствие принятия управленческих решений, а также рыночных или политических обстоятельств. Такие изменения могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам. Статический риск обусловлен возможностью потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности и потерь дохода из-за недееспособности предприятия.

Итак, на основе анализа мнений ученых можно сделать вывод, что выделенные ими виды и группы рисков в большинстве своем пересекаются по своему экономическому содержанию и сущности, в ходе выработки оптимальной трактовки сущности риска на основе анализа существующих подходов к определению этой категории автор дает следующее определение риску: **опасность или случайность**, которые носят возможный характер и могут являться причинами потенциальных финансовых убытков.

Использованные источники:

1. Альгин А.П. Грани экономического риска. - М.: Знание, 1994. - 64 с.
2. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни. - М.: Мысль, 1989. - 187 с.
3. Баканов М.И., Чернов В.А. Анализ коммерческого риска. - Бухгалтерский учет, 1993, №10, с. 9-15.
4. Боков В.В., Забелин П.В., Федцов В.Г. Предпринимательские риски и хеджирование в отечественной и зарубежной экономике: Учебное пособие / Академия русских предпринимателей. – М.: Издательство «Приор», 1999. – 128 с.
5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? – М.: Финансы и статистика, 1994. – 384 с.
6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 192 с.
7. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. – г. Железнодорожный Моск. обл.: ТОО НПЦ «Крылья», 1999. – 336 с.
8. Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И., Романова К.Г., Хрусталева Б.Б., Яровенко С.М. Риски в современном бизнесе. - М.: Изд-во «Аланс», 1994.- 200 с.
9. Грачева М.В. Анализ проектных рисков: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. – 216 с.
10. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталева Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учебное пособие / Под ред. Б.А. Лагоши. - М.: Финансы и статистика, 1999. - 176 с.
11. Задков А.П. Развитие системы сельскохозяйственного страхования. - АПК: экономика, управление, 1997, №1, с.45-52.
12. Канке В.А. Философия экономической науки: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 384 с.
13. Куницын Н.Н. Экономическая динамика и риски. – М.: Редакция журнала «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий», 2002. – 288 с.
14. Найт Ф.Х. Понятие риска и неопределенности. Теория и история экономических и социальных систем и институтов. - М., 1994. - Вып. 5. - С. 12-28.
15. Ойгензихт В.А. Проблемы риска в гражданском праве. – Душанбе: Ирфон, 1972.

16. Постюшков А.В. Об оценке финансового риска. - Бухгалтерский учет, 1993, №1, с. 56-59.
17. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск. - М.: Знание, 1992. - 64 с.
18. Рейльян Я.Р. Аналитическая основа принятия управленческих решений. – М.: Финансы и статистика, 1989.
19. Севрук В.Т. Анализ уровня рисков. - Бухгалтерский учет, 1993, №4, с. 26-30.
20. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. Монография. - М.: «Рефлбук», К.: «Ваклер», 1999. - 288 с.
21. Чернов В.А. Анализ коммерческого риска / Под ред. М.И. Баканова. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 128 с.
22. Шаршукова Л.Г. Предпринимательский риск и критерии его оценки: Дисс. к.э.н.: 08.00.05. – М., 1995. – 162 с.
23. Юкаева В.С. Управленческие решения: Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 1999. – 292 с.
24. Green M.R. Risk and Insurance / M.R. Green, J.S. Trieschmann. – Cincinnati: South-Western Pub., 1988. – 785 p.
25. Karni, E. Decision Making Under Uncertainty: the Case of State-Dependent Preferences / E.Karni. - Cambridge: Harvard U.P., 1985. - 147 p.
26. Roumasset, J.A. Rise and Risk: Decision Making Among Low-Income Farmers / J.A. Roumasset. - Amsterdam: North-Holland, 1976. - 251 p.
27. Vaughan E.J. Fundamentals Risk and Insurance / E.J. Vaughan – 4th Ed. – New York: John Wiley & Sons, 1986. - 723 p.
28. Williams, C.A. Risk Management and Insurance / C.A. Williams, R.M. Heins. - 5th Ed. - New York: McGraw-Hill Book Co., 1985. - 755 p.

Зими́на Д.Н.
студент 4 курса
экономический факультет
Яковлева Н.А., к. э. н.
доцент
кафедра Статистики и экономического
анализа деятельности предприятий
Орловский Государственный Аграрный университет
Россия, г. Орел

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В 2013 ГОДУ

Статья посвящена особенностям социально – экономической жизни России. В этой работе автор раскрывает сущность основных проблем экономического роста России. Ключевыми проблемами российской экономики на современном этапе выступают низкая эффективность не пользования труда и капитала, отсутствие условий для увеличения доли продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью, что оказывается критическим на фоне относительно высоких издержек.

Ключевые слова: экономический рост, внутренний спрос, ВВП, производительность труда, рынок труда.

Существенное замедление темпов роста стало главным событием социально-экономической жизни России в 2013 г. Наблюдаются снижение инвестиционной активности, практически нулевой рост промышленного производства, замедление потребительского спроса. В недалеком будущем можно ожидать, что эти проблемы выйдут за рамки собственно экономических и существенно повлияют на политическую жизнь страны. Разумеется, снижение темпов роста обусловлено рядом факторов.

Определенную роль сыграла внешнеэкономическая конъюнктура. Падение темпов роста валового производства в ЕС — основном внешнеторговом партнере России — не могла не сказаться отрицательно на динамике российской экономики.

Другим фактором выступают особенности инвестиционного цикла внутри страны. Крупные госкомпании, важные участники инвестиционных процессов в России, в последнее время завершали масштабные инвестиционные проекты, что соответствующим образом отразилось на темпах роста.

Однако не конъюнктурные факторы стали главными. В России начал действовать механизм торможения, что связано с исчерпанием действовавшей с 1999 г. модели экономического роста и имеет сугубо институциональную природу. Этот вывод был сделан и в Послании Президента РФ 12 декабря 2013 г. [2].

Модель роста образца 1999—2011 гг. опиралась на быстрое повышение спроса (внутреннего и внешнего), который удовлетворялся благодаря наличию в стране значительных незадействованных производственных мощностей. По сути, здесь удачно совместились возможности наращивать внутренний спрос и динамичного развития мировой экономики, формировавшей внешний спрос. Восстановительный рост, причем в условиях благоприятной внешней конъюнктуры, почти нечувствителен к инвестиционному климату: здесь главное — обеспечить социально-политическую стабильность. Однако такой рост имеет две важные и неприятные особенности: он затухающий и конечный. Исчерпание резервов приводит к торможению, которое можно компенсировать только формированием условий, благоприятных для инвестиционной активности и нового роста [1, с. 26].

Об исчерпании восстановительной модели роста говорили на протяжении последних лет, однако она имела определенные внутренние резервы, среди которых — сохранение высоких цен на нефть и накопленные финансовые ресурсы. Кроме того, определенную роль сыграло и 7-процентное падение ВВП в 2009 г., в результате возникли некоторые производственные резервы, которые к настоящему времени вновь оказались исчерпанными. Торможение началось именно во второй половине 2012 г.,

когда **российский** ВВП превзошел докризисный уровень (были исчерпаны восстановительные резервы), а рост экспорта практически прекратился [3].

Отметим, что восстановительный рост, как правило, длится дольше, чем прогнозируют экономисты. Поэтому на определенном этапе, когда по прогнозу темпы должны упасть, по они существенно не снижаются, политики начинают верить, что высокий рост восстановительного периода естественный результат их правления и будет продолжаться долго. На фоне этой уверенности и может начаться экономический кризис.

Каковы же основные элементы механизма торможения в современной российской экономике?

Во-первых, доминирование потребительского спроса (зарплаты) в ущерб инвестициям (прибыли). Это наглядно проявляется в росте доли зарплаты и снижении доли прибыли, а также в опережающем росте первой по сравнению с ВВП и производительностью труда. Остается низким уровень накопления - 21,8% на протяжении последних пяти лет. Между тем за прошедшие 50 лет устойчивый динамичный рост демонстрировали страны, в которых доля инвестиций была не менее 25% ВВП, причем вложения в образование и здравоохранение составляли еще порядка 7—8% ВВП[2].

Во-вторых, низкая эффективность рынков, препятствующая перетоку труда и капитала в наиболее эффективные секторы, означает риск консервации экономической структуры. Недостаточный уровень конкуренции на внутренних рынках связан с неблагоприятными условиями ведения бизнеса, наличием чрезмерного нерыночного или монопольного сектора экономики, а также слишком большого госсектора. Наблюдается низкая эффективность рынка труда на фоне высоких и растущих издержек на него.

В-третьих, низкая эффективность госрегулирования, включая отсутствие институциональных и макроэкономических условий для долгосрочных инвестиций, а также недостаточная эффективность государственных расходов на фоне их высокого уровня.

В-четвертых, слабая вовлеченность в мировую торговлю, что создает препятствия для расширения несырьевого экспорта и интеграции российских фирм в международные цепочки добавленной стоимости. Сохраняется высокий уровень тарифов.

Все сказанное позволяет предположить, что Россия в настоящее время попала в «ловушку среднего уровня дохода». Применительно к современной России это означает, что, достигнув достаточно высокого уровня благосостояния, страна сталкивается одновременно с ограничениями по цене рабочей силы (она уже высокая) и качеству институтов (они еще недостаточно хорошие). Другими словами, она не в состоянии конкурировать ни с развитыми экономиками, обладающими высококвалифицированной рабочей силой и экспортирующими технологические инновации, ни со странами с низкими доходами,

невысоким уровнем заработной платы и дешевым производством промышленных товаров. Ключевыми проблемами российской экономики на современном этапе выступают низкая эффективность использования труда и капитала, отсутствие условий для увеличения доли продукции и услуг с высокой добавленной стоимостью, что оказывается критическим на фоне относительно высоких издержек.

Эта ситуация требует качественного обновления институтов — формальных и неформальных правил, в рамках которых осуществляется экономическое развитие. О необходимости институциональных реформ много говорили в последние годы. Однако эти рассуждения оставались лишь пожеланиями, пока экономическая динамика не указала со всей определенностью на истощенность сложившейся институциональной среды. Конечно, можно попытаться ускорить темпы роста без изменения институциональных условий, однако такая политика вряд ли даст устойчивый результат. Это все приведет нас к рискам, с которыми могут столкнуться российская экономика и общество в обозримом будущем.

Использованные источники:

1. Базаров В.А. Проблемы восстановительного роста, его возможностей и ограничений. Учеб. пособие. Т 1. М.: Дело, 2014. 475 с.
2. Ведев А. Некоторые количественные оценки воздействия институциональных ограничений на экономический рост России// Экономическая политика. №1. 2013г. С.50-65.
3. Идрисов Г. Бюджетная политика и экономический рост// Вопросы экономики. №8. 2013г. С.35-59.
4. Малева Т. Человеческий капитал: вызовы для России// Вопросы экономики. №7. 2012. С. 114-132.
5. Практикум по анализу финансовой отчетности организаций АПК/Яковлева Н.А. - Орел: Изд-во Орел ГАУ, 2011. - 218с.

*Зиновьева Ю.И.
студент 5 курса
инженерно-экономический факультет
СТИ НИТУ МИСиС
Россия, г. Старый Оскол*

БАЗЕЛЬ III И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Базель III — документ Базельского комитета по банковскому надзору, содержащий методические рекомендации в области банковского регулирования и утвержденный в 2010—2011 гг.

Третья часть Базельского соглашения была разработана в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные финансовым кризисом конца 2000-х годов.

Начало процесса перехода на Базель III запланировано на 2013 г. Предполагаемый адаптационный период должен занять не более 6 лет, с

таким расчетом, чтобы к 01.01.2019 произошел окончательный переход на новые стандарты. Основные изменения Базель III (Таблица 1):

Таблица 1 - Основные изменения: Базель III

Элемент регулирования	Предлагаемые изменения
Минимальное значение «Капитала I»	Увеличение с 4% до 6% (с 01.01.2013 - 4,5%, с 01.01.2014 – 5,5 %, с 01.01.2014 – 6,5%) преобладание базового капитала
Резервный буфер	Используется для обеспечения устойчивого положения банка в периоды пониженной экономической конъюнктуры. Должен быть сформирован исключительно из собственного капитала. Банки должны будут поддерживать резервный буфер на уровне 2,5%, а так же требования к собственному капиталу до 7% («Капитал I» - 4,5% + резервный буфер – 2,5%). Банки, которые не будут формировать резервное покрытие столкнутся с ограничениями на выплаты дивидендов, обратный выкуп акций, а так же выплаты премий.
Контрциклический буфер	Составит 0-2,5% от собственного капитала. Точное значение устанавливается в зависимости от конкретных обстоятельств инвестиционным регулятором
«Капитал I» - базовая компонента	Увеличивается с 2 до 4,5 % (с 01.01.2013 -3,5 %, с 01.01.2014 – 4%, с 01.01.2015 - 4,5%)
Нормативы ликвидности	Введение норматива покрытия ликвидности (Liquidity Coverage Ratio) с 01.01.2015. Введение норматива чистых устойчивый пассивов (Net Stable Funding Ratio). Введение дополнительных мер по отслеживанию показателей ликвидности, сфокусированных: — на несоответствиях в срочной структуре активов и пассивов; — на концентрации фондирования; — на доступных необремененных активах
Соотношение собственных и заемных средств	Осуществление расчета на основе «Капитал I». Обеспечивает сдерживание увеличения банковского баланса
Минимальные требования к капиталу	Капитал сохраняется на уровне 8 %. С учетом резервного буфера общий размер капитала увеличивается до 10,5 % от взвешенных, с учетом риска активов, из которых 8,5 % - это «Капитал I»

Базельским комитетом по банковскому надзору, в связи с кризисом, были разработаны международные стандарты по оценке и мониторингу риска ликвидности. Комитет пришел к выводу о слабости систем банковского надзора за управлением банковского риска. Было заявлено о необходимости:

— создания эффективности системы банковского надзора за состоянием управления риском ликвидности банков;

— разработка мер и реагирования и устранения недостатков в управлении рисками в кризисных ситуациях.

А так же Базельский комитет обобщил практику осуществления мониторинга уровня ликвидности в различных странах и выделил наиболее эффективные инструменты мониторинга, которые как минимальный набор инструментов должны использовать надзорные органы.

К таким инструментам отнесена оценка несоответствия сроков по поступлениям и оттоку средств у кредитной организации. Она характеризует дефицит (потребность, недостаток) или излишек ликвидных средств в определенном периоде. В российской практике такая оценка делается на основании обязательной отчетности «Сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения» (форма № 0409125). Сведения предусматривают расчет показателя излишка или дефицита ликвидности как разницы между общей суммой активов и обязательств нарастающим итогом по срокам погашения. Определяется коэффициент излишка или дефицита как процентное отношение величины избытка (дефицита) к общей сумме обязательств.

Вторым по значимости объектом мониторинга российских надзорных органов, является наличие крупных источников финансирования (фондирования) активов кредитных организаций в разрезе контрагентов, инструментов, валют. Излишняя концентрация источников фондирования содержит риск возникновения дефицита ликвидности средств в случае значительного снижения доступности одного из них.

Третьим направлением мониторинга кредитных организаций со стороны центральных банков Базельский комитет рекомендует сделать оценку наличия и достаточности необремененных качественных активов, под залог которых можно получить недостающую ликвидность на межбанковском рынке либо в центральном банке.

Уникальность положения Банка России состоит в том, что он одновременно является органом банковского надзора и кредитором последней инстанции кредитных организаций и может корректировать систему рефинансирования в зависимости от состояния на финансовых рынках и уровня управления ликвидностью в банках.

Представляется, что в интересах экономики необходимо расширить права Банка России по срокам и видам предоставляемых кредитов кредитным организациям в системе рефинансирования. В сценарий управления ликвидностью в стрессовой ситуации в кредитной организации должна органично включаться часть, определяющая взаимоотношения банка с кредитором последней инстанции по известным кредитной организации условиям и требованиям.

Коррекция банковского надзора за рисками кредитных организаций со стороны Банка России, использование международного опыта организации риск-менеджмента позволят: избежать потерь в ситуации снижающейся

ликвидности финансовых рынков - не допустить системного кризиса банковского сектора России.

Подводя итоги, следует еще раз обратить внимание на следующие основные особенности Базеля III, условия выполнения, которого предусматривают:

3. увеличение требований к капиталу банков;
4. увеличение количества вычетов из капитала;
5. сужение спектра разрешенных инструментов, используемых для целей пополнения капитала;
6. увеличение коэффициентов риска;
7. введение коэффициента собственных и заемных средств;
8. введение контрциклического буфера;
9. увеличение требований к нормативам ликвидности;
10. централизованный взаиморасчет по производным финансовым инструментам;
11. дополнительные меры в отношении системообразующих или системно важных финансовых институтов.

Хотя окончательно введение Базеля III запланировано на 2019г., уже сегодня банковское сообщество обеспокоено тяжестью бремени экономических нормативов и неизбежными пертурбациями в банковском секторе. Новые требования к капиталу и ликвидности заставляют банки пересматривать свои бухгалтерские балансы и подходы к формированию пассивов и активов, следовательно, к ведению дел и выстраиванию взаимоотношений с клиентами. Разумеется, повышение общей устойчивости банковской системы не может происходить без изменений в части регулирования и надзора, введения соответствующих экономических нормативов ликвидности и дифференцированного подхода к распределению капитала.

*Золотова К.Д.
студент 4 курса
факультет экономики и финансов
Пензенский филиал
Московский Университета им.С.Ю. Виттэ
Россия, г. Пенза*

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

Преобразования, начатые в России в 1990-годы обусловили снижение эффективности промышленного производства, значительной части производственного потенциала, объемов инвестиций в реальный сектор экономики и социальную сферу, качества жизни населения. Масштабы продолжительного спада, пережитого отечественной экономикой, были предопределены нарастающими структурными диспропорциями, отсутствием стимулов к производительному труду и организационно-

технологическим новшествами, ориентацией на текущие выгоды внешней торговли. Отмеченные тенденции не были бы столь разрушительными, если бы не дополнялись просчетами в бюджетной, налоговой и кредитно-финансовой политике, инвестиционной сфере и природоохранной деятельности. Они вызваны, прежде всего, падением уровня управляемости, степени и качества регулирования национальной экономики, отсутствием стратегического планирования в микро-и макроэкономике, экологии, научно-технической сфере.

Реформирование России проходило болезненно для народного хозяйства и населения. Распад СССР, «шоковая терапия», приватизация и разрыв хозяйственных связей привели экономику государства к стагнации. К тому же имело место неадекватное реагирование органов власти на реальную ситуацию в стране, что стало причиной глубокого экономического кризиса, который затронул все слои общества, финансовую и банковскую системы, денежное обращение, малый и средний бизнес [2].

За годы радикальной реформы в российском государстве появились и положительные сдвиги: сложились основы для формирования свободной личности, экономической и духовной сфер. В целом перестройка отечественной экономики, начавшаяся с середины 1980 –х годов, стала своеобразным итогом длительного периода изысканий, с определенной интенсивностью проходивших в России в течение многих десятилетий и направленных на создание такой модели экономики, которая сочетала бы в себе два противоположных свойства. С одной стороны, она должна быть социально ориентированной, т.е. обеспечивающей возможности самостоятельного экономического существования всем категориям граждан, а с другой – направленной на результативность использования социально-экономических ресурсов [1].

Несмотря на многолетние традиции директивно-планового управления, государственное воздействие на социально-экономическую ситуацию в стране, которое в течение нескольких десятилетий осуществлялось путем жесткого централизованного регулирования, в послереформенный период резко ослабло и существенно ограничило возможности применения стандартных моделей макрорегулирования экономики. В этой ситуации особое значение стали приобретать концепции перспективного социально-экономического развития как метод программно-целевого регулирования экономики, опирающиеся на сочетание разноуровневых подходов к достижению целевых параметров.

В частности, для преодоления экономической нестабильности Центром стратегических исследований была разработана «Стратегия развития Российской Федерации до 2010 года», в которой основной акцент был сделан на развитие национального капитала, формирование благоприятного делового климата, улучшение предпринимательского и инвестиционного климата в России на основе изменения структурной политики государства, переориентированной с содействия неэффективным

предприятиям на поддержку «новых секторов, основными среди которых будут инновационные и информационные программы. [

Выход из социального кризиса возможен при условии формирования Российским государством собственной модели развития, адаптированной к ее специфике. Для того чтобы это произошло, потребуется выработать социально-экономическую стратегию и предложить программно-целевую политику, приемлемую для большинства граждан современной России. В этих условиях ключевой задачей государства должно стать достижение качественного экономического роста, предполагающего высокую эффективность использования ресурсов, конкурентоспособность продукции, рост доходов населения и соответственно качества его жизни. При этом внимание государства должно быть сосредоточено на реализации долгосрочной стратегии на всех фазах общественного воспроизводства, умелом сочетании первоочередных приоритетных задач с проблемами, решаемыми в перспективе. Такой подход важен для определения дальнейшего пути развития, отвечающего национальным интересам россиян и геополитической роли.

Осуществляемая в последние годы социально-экономическая политика оказывает весьма неоднозначное влияние на развитие страны и ее субъектов, что объективно сдерживает рост эффективности экономики и конкурентоспособности отечественных товаров, ведет к усилению социальной нестабильности. Такое положение в значительной мере обусловлено методологической непроработанностью целей и задач, приоритетов развития в России и ее регионов.

При односторонней ориентации на текущие действия и их результаты невозможно обеспечить действенность экономической и социальной политики государства на всех уровнях управления. Именно долгосрочная социально-экономическая стратегия обуславливает качественно иное видение проблем, существенно изменяет ценностные установки и приоритеты.

С усилением вертикали государственной власти в Российской Федерации возрастает роль регионов в обеспечении ее стабильного социально-экономического развития. Происходит качественное изменение статуса и функций региональных и муниципальных органов управления [3].

Целостное развитие должно подразумевать максимально эффективное использование собственных ресурсов, формирование и содержание производственной инфраструктуры, создание и обновление материально-технической базы развития всех отраслей непромышленной сферы. Реализация принципа комплексности развития региона должна основываться на выравнивании условий социального и экономического развития на территории страны путем эффективного развития отстающих и стабилизации благополучных территорий.

В этих целях требуется серьезная проработка проблем государственного регулирования регионов как главного средства реализации

эффективной региональной политики, которая лежит вне сферы прямых воздействий на конкретные субъекты хозяйствования, предприятия и организации социальной инфраструктуры, природоохранные объекты.

При рассмотрении основных подходов к формированию стратегии экономического развития регионов, во всей системе долгосрочного прогнозирования и организации хозяйства необходимо выделять два взаимосвязанных направления – это обоснование приоритетных процессов и тенденций, определяющих перспективы развития и размещения производительных сил в стране в целом и по регионам и научное обоснование системы хозяйственного и социокультурного строительства по территории региона с учетом его природных условий и уровня экономического развития. Особое внимание в этом блоке уделяется выявлению региональной специфики и формированию структуры хозяйства для решения долгосрочных задач развития государства.

Использованные источники:

1. Кильдюшкина И.Г. Стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Мордовия на период до 2015 года. Монография г.Саранск.2008г.274с.
2. Добрынин В.А., Иванов А.С. Аграрные преобразования в России, их преобразования и результаты. Аналитический доклад. М.:
3. Формирование стратегии устойчивого социально-экономического развития регионов Российской Федерации: Материалы Всерос. Науч.-практ.конф.(11-13 мая 2005г, г.Саранск, 2006.Ч1.316с.

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.
профессор
Сяо Сян
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский
государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

ПРИМЕНЕНИЕ ОБУЧАЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИИ «МАСТЕР-КЛАСС» ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современный этап экономического развития отличается инновационной направленностью и модернизацией экономики. Во всех сферах экономики и деятельности предприятий применяются инновации, т.е. наблюдается интенсивный путь развития, что сопровождается привлечением капиталов – инвестиционной деятельностью. Инвестиции в модернизацию и инновации, как правило, значительны по объемам, связаны с рисками и требуют обоснования их эффективного использования. Для этого необходимы высококвалифицированные специальные кадры с обширными теоретическими познаниями и хорошей практической подготовкой,

позволяющими выполнять грамотные расчеты, осуществляя тем самым объективную защиту интересов инвесторов, акционеров, предпринимателей, государства в целом.

Специалист по инвестиционной деятельности должен быть профессионально компетентен. Т.е. у него в процессе обучения должна быть сформирована определенная личностная характеристика, «отражающая готовность и способность человека принимать деловые решения в области профессиональной деятельности на основе имеющихся знаний, умений, опыта и активной жизненной позиции. Это специалисты, обладающие высоким уровнем профессиональной компетентности, которые способны успешно адаптироваться к социально-экономическим изменениям в обществе и, как правило, прогнозировать свою деятельность» [1].

К личностным качествам специалиста по инвестиционной деятельности предъявляются определенные требования, у него должны быть: «стремление к достижению (мотивация достижения); стремление к инновациям, к введению; умение контролировать ситуацию; лидерство; умение налаживать контакт; чувство ответственности; допустимость риска; настойчивость в достижении цели; честность» [2].

Такие качества обычно формируются у специалиста, имеющего опыт практической работы. В ходе учебы в вузе получить такие качества позволяют не все методы обучения.

В современных условиях многие вузы при подготовке специалистов экономического профиля используют лишь описательные курсы, не уделяя должного внимания освоению практического инструментария. Решить данную проблему важно, нужно выявлять, обобщать и распространять педагогический опыт в целях достижения системных эффектов [1].

Новые поколения федеральных образовательных стандартов (ФГОС-3, ФГОС-4) предполагают широкое применение технологии интерактивного обучения, под которой понимают совокупность способов целенаправленного усиленного взаимодействия преподавателя и обучающегося, создающего условия для их развития. Одной из таких технологий является «мастер-класс». Это достаточно активно используемая в последнее время форма обучения. Рассмотрим ее теоретические основы.

Зачастую в педагогическом сообществе под мастер-классом понимают открытый урок, мероприятие, презентацию достижений педагога. В педагогической литературе существует несколько десятков определений понятия «мастер-класс» [3]:

- в первую очередь, мастер-класс – это открытая педагогическая система, позволяющая продемонстрировать новые возможности педагогики развития и свободы, показывающая способы преодоления консерватизма и рутины;

- мастер-класс – это особый жанр обобщения и распространения педагогического опыта, представляющий собой фундаментально разработанный оригинальный метод или авторскую методику, опирающийся

на свои принципы и имеющий определенную структуру. С этой точки зрения мастер-класс отличается от других форм трансляции опыта, тем, что в процессе его проведения идет непосредственное обсуждение предлагаемого методического продукта и поиск творческого решения педагогической проблемы, как со стороны участников мастер-класса, так и со стороны Мастера (педагога, ведущего мастер-класс);

- мастер-класс – средство передачи концептуальной новой идеи авторской педагогической системы. Учитель как профессионал на протяжении ряда лет вырабатывает индивидуальную методическую систему, включающую целеполагание, проектирование, использование последовательности ряда известных дидактических и воспитательных методик, уроков, мероприятий, собственные «ноу-хау», учитывает реальные условия работы с различными категориями учащихся и т.п.;

- мастер-класс – это эффективная форма передачи знаний и умений, обмена опытом обучения и воспитания, центральным звеном которой является демонстрация оригинальных методов освоения определенного содержания при активной роли всех участников занятия;

- мастер-класс – особая форма учебного занятия, которая основана на «практических» действиях показа и демонстрации творческого решения определенной познавательной и проблемной педагогической задачи;

- и, наконец, мастер-класс – это форма занятия, в которой сконцентрированы такие характеристики, как вызов традиционной педагогике, личность учителя с новым мышлением, не сообщение знаний, а способ самостоятельного их построения с помощью всех участников занятия, плюрализм мнений и др.

Обобщение представленных выше определений, показывает, что важнейшими особенностями мастер-класса являются [3]:

- 1) новый подход к философии обучения, ломающий устоявшиеся стереотипы;
- 2) метод самостоятельной работы в малых группах, позволяющий провести обмен мнениями;
- 3) создание условий для включения всех в активную деятельность;
- 4) постановка проблемной задачи и решение ее через проигрывание различных ситуаций;
- 5) приемы, раскрывающие творческий потенциал как Мастера, так и участников мастер-класса;
- 6) формы, методы, технологии работы должны предлагаться, а не навязываться участникам;
- 7) представление возможности каждому участнику отнестись к предлагаемому методическому материалу;
- 8) процесс познания гораздо важнее, ценнее, чем само знание;
- 9) форма взаимодействия – сотрудничество, сотворчество, совместный поиск.

Существует достаточно много рекомендаций по подготовке и проведению мастер-классов для различных категорий обучаемых и по разным дисциплинам [3 – 5]. При подготовке любого мастер-класса следует обратить внимание на то, что в технологии проведения мастер-класса главное – не сообщить и освоить информацию, а передать способы деятельности, будь то прием, метод, методика или технология. Передать продуктивные способы работы – одна из важнейших задач для Мастера. Позитивным результатом мастер-класса можно считать результат, выражающийся в овладении участниками новыми творческими способами решения педагогической проблемы, в формировании мотивации к самообучению, самосовершенствованию, саморазвитию.

Перед тем, как рассматривать эту технологию применительно к проведению занятий со студентами по освоению практических навыков расчета эффективности инвестиций, отметим основные моменты, которые следует учитывать:

во-первых, следует соблюдать комплексный подход, исходя из того, что *мастер-класс как педагогическая технология* включает в себя следующие взаимосвязанные блоки: цель научной идеи, последовательные действия учителя и ученика, критерии оценки и качественно новый результат [4];

во-вторых, исходя из обобщенного представления цели мастер-класса (проектирование адаптивной образовательной среды ученика, формирование индивидуального стиля творческой педагогической деятельности в процессе опытно-экспериментальной работы), нужно наметить педагогическую цель конкретного занятия – какую конкретную познавательную проблему нужно разрешить и какой должна быть образовательная среда для эффективной работы обучаемых;

в-третьих, исходя из того, что «мастер-класс», как развивающаяся интерактивная технология, применяет научные идеи, предусматривать использование на занятии специфических подходов: деятельностного, личностно-ориентированного, исследовательского, рефлексивного (обучаемый, имеющий определенный личный опыт, осмысливает получаемый на мастер-классе новый опыт и его теоретическое обоснование, пытается применить его на практике) [6];

в-четвертых, предполагается определенная последовательность действий – пошаговый алгоритм изучения авторской системы работы учителя-Мастера;

в-пятых, задаются некоторые критерии оценки деятельности преподавателя на данном занятии – новый уровень индивидуального стиля творческой педагогической деятельности (имитационный, конструктивный, творческий);

в-шестых, в процессе обучения должен получиться качественно новый результат – обучаемый должен научиться моделировать занятие

(аналогичные практические ситуации) в режиме технологии, в которой эффективно работает Мастер;

в-седьмых, нужно придерживаться определенной структуры при проведении «мастер-класса».

В специальной литературе предлагается примерно одинаковая структура проведения «мастер-класса», включающая в себя несколько блоков [3, 5]:

1) презентация педагогического опыта педагога-мастера (основных идей его технологии, описание достижений в опыте работы, источников, откуда педагог черпал свои разработки, описание системы занятий в режиме данной технологии, представляемой педагогом);

2) представление занятия (проект занятия, основные приемы и методы работы, которые будут демонстрироваться, краткая характеристика результативности используемой технологии, ответы на вопросы слушателей-обучаемых);

3) непосредственно занятие (или имитационная игра) со слушателями с демонстрацией приемов эффективной работы с учащимися;

4) моделирование – организация самостоятельной работы слушателей в режиме продемонстрированной педагогической технологии. Мастер исполняет роль консультанта, организует самостоятельную деятельность слушателей и управляет ею. В зависимости от цели занятия, возможно обсуждение авторских моделей продемонстрированного занятия слушателями;

5) рефлексия (формирование нового опыта у слушателей на основе дискуссии по результатам их совместной деятельности с Мастером, или в форме заключительного слова педагога-мастера по всем замечаниям и предложениям, высказанным слушателями в ходе занятия и самостоятельной работы).

После систематизации основных составляющих технологии «мастер-класс» покажем применение данного метода обучения на примере развития практических навыков оценки и анализа эффективности инвестиций в предпринимательский проект с использованием стандартного программного обеспечения excel (электронных таблиц).

Цель такого занятия – развить практические навыки оценки и анализа коммерческой эффективности реальных инвестиций, показать особенности расчета отдельных показателей эффективности, применяемый при этом математический и расчетный инструментарий. Методика оценки эффективности инвестиций достаточно сложна, у многих слушателей возникает психологический барьер, неуверенность в своих знаниях и возможностях выполнять такие расчеты.

Занятие рекомендуется проводить в компьютерном классе с интерактивной доской. Студентам (слушателям) на примере какого-то

инвестиционного проекта демонстрируется составленная в excel расчетная схема по оценке эффективности – таблица денежных потоков и поясняются приемы определения отдельных показателей (ЧД – NV, ЧДД – NPV, ВНД, индексов доходности и др. – по официальной методике [7]). Пример такой таблицы представлен ниже (таблица 1).

Затем каждому студенту задаются индивидуальные параметры примерного инвестиционного проекта, и предлагается самим составить денежные потоки, определить и проанализировать полученные показатели эффективности инвестиций.

Таблица 1

Рекомендуемая форма таблицы денежных потоков при анализе показателей коммерческой эффективности инвестиций (реализуется в электронных таблицах excel)

№ стр.	Вид деятельности и наименование показателя	Значения по периодам (шагам ¹⁾)				
		0	1	2	3 и т.д.	Последний
1	2	3	4	5	6	7
Операционная деятельность						
1.	Объем продукции, нат. ед.					
2.	Цена, тыс. р./ нат. ед.					
3.	Выручка без НДС, тыс. р. (стр. 1*стр. 2)					
4.	Постоянные расходы за период (без учета амортизации), тыс. р.					
5.	Переменные расходы, тыс. р./ нат. ед.					
6.	Полные производственные затраты (стр. 1*стр. 5+стр. 4+стр. 9)					
7.	Балансовая стоимость основных производственных фондов и нематериальных активов, тыс. р.					
8.	Срок полезного использования, годы					
9.	Амортизационные отчисления (при расчете линейным способом, стр. 7/ стр. 8), тыс. р.					
10.	Остаточная стоимость основных фондов на начало периода (рассчитывается на каждом шаге), тыс. р.					
11.	То же, на конец года (стр. 10 – стр. 9), тыс. р.					
12.	Прибыль от реализации (стр. 3 – стр. 6), тыс. р.					
13.	Налог на имущество ((стр. 10+стр. 11) / 2*2,2 ²) / 100/n ³), тыс. р.					

14.	Налогооблагаемая прибыль (стр. 12 – стр. 13), тыс. р.					
15.	Налог на прибыль (стр. 14*20 ²⁾ /100), тыс. р.					
16.	Чистая прибыль (стр. 14 – стр. 15), тыс. р.					
№ стр.	Вид деятельности и наименование показателя	Значения по периодам (шагам ¹⁾)				
		0	1	2	3 и т.д.	Последний
1	2	3	4	5	6	7
17.	Сальдо потока от операционной деятельности $\phi_{0(m)}$ (стр. 16 + стр. 9), тыс. р.					
Инвестиционная деятельность						
18.	Приток (задаётся условиями проекта), тыс. р.					
19.	Капиталовложения (задаётся условиями проекта), тыс. р.					
20.	Сальдо $\phi_{и(m)}$ (стр. 18 – стр. 19), тыс. р.					
21.	Сальдо суммарного потока от операционной и инвестиционной деятельности $\phi_{(m)}$ (стр. 17+стр. 20), тыс. р.					
22.	Сальдо накопленного потока (<i>NV</i>) (рассчитывается, нарастающий итог стр. 21), тыс. р.					
23.	Коэффициент дисконтирования (обосновывается и рассчитывается по формуле (1.5))					
24.	Сальдо суммарного дисконтированного потока (стр. 21 * стр. 23), тыс. р.					
25.	Сальдо накопленного дисконтированного потока (<i>NPV</i> , нарастающий итог стр. 24), тыс. р.					

Примечания: ¹⁾ – шаг расчета – принимается по условиям проекта, в данном примере – годы;

²⁾ – действующие ставки налогов, соответственно, на имущество и на прибыль принимаются по налоговому кодексу РФ;

³⁾ – *n* – количество внутригодовых периодов (2 полугодия; 4 квартала; 12 месяцев), если шаг расчёта принят меньше года.

После того, как обучаемые выполняют индивидуальные задания, почувствуют, что способны самостоятельно выполнять достаточно сложные расчеты, для закрепления навыков применения официальной методики

расчета показателей эффективности [7], можно показать им некоторые приемы анализа риска инвестиционного проекта. Например, анализ чувствительности, который призван дать оценку того, насколько сильно изменится эффективность проекта при определенном изменении одного из его исходных параметров. Чем сильнее эта зависимость, тем выше риск реализации проекта, т.е. незначительное отклонение от первоначального замысла окажет серьезное влияние на успех всего проекта. Анализ чувствительности также можно проводить по форме табл. 1.

В ходе такого мастер-класса у студентов появляются и закрепляются знания методики расчета эффективности, навыки достижения цели – выяснения таких значений исходных данных, при которых эффективность инвестиций будет выше (максимальной), они освоят расчетный инструментарий и смогут воспользоваться им при решении аналогичных (или похожих) задач, прочувствуют возможность и допустимость риска (оценят допустимые границы изменения исходных параметров проекта, при которых инвестиции в него будут эффективны), а это именно те качества, которые нужны инвестору и менеджеру по инвестиционной деятельности.

Практический опыт автора показывает, что проведение такого мастер-класса в малых группах (до 10-ти человек), дает очень хорошие результаты. Обучаемые, которые только знают названия показателей и видели формулы их расчета, буквально через полчаса начинают сами с интересом подбирать исходные параметры проекта, анализировать и интерпретировать полученные значения.

Использованные источники:

1. Организация и проведение мастер-классов. Методические рекомендации / сост. А.В. Машуков, руководитель отдела организационно-методического обеспечения конкурсов профессионального мастерства и олимпиадного движения, победитель конкурса «Учитель года Челябинской области – 2004»; под ред. А.Г. Обоскалова. – Челябинск, 2007. – 13 с.
2. Методика формирования проектной компетентности специалиста в сфере инвестиционной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/metodika-formirovaniya-proektnoi-kompetentnosti-spetsialista-v-sfere-investitsionnoi-deyateli#ixzz2rIRxBLzV>
3. Болозович А.П. Модель организации подготовки специалистов экономического профиля в сфере инвестиционной деятельности в условиях вуза / А.П. Болозович, Н.В. Молоткова // Электронный научно-педагогический журнал. – октябрь 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.emissia.org/offline/2007/1207.htm>
4. Технология проведения мастер-класса. Материалы для проведения занятия «Школы совершенствования профессионального мастерства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://festival.1september.ru/articles/515316/>
5. В помощь педагогу дополнительного образования. Рекомендации по подготовке и проведению мастер-класса и открытого занятия [Электронный

ресурс]. – Режим доступа : www.art-edu.ru/load/0-0-0-90-20

6. Ревякина И.И. Рефлексивные методы обучения в профессиональной школе / И. И. Ревякина, В. Н. Белкина // Ярославский педагогический вестник – 2012 – № 2 – Том II (Психолого-педагогические науки). – С. 210 – 214 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : vestnik.yspu.org/releases/2012_2pp/47.pdf

7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (Третья редакция, исправленная и дополненная) / авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М., 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ocenchik.ru/method/investments/>

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.
профессор
Дитюк А.В.
магистрант*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования Новосибирский
государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ

На современном этапе реализации жилищных программ государственная региональная жилищная политика в качестве одного из основных направлений массового строительства предусматривает доходные дома. Правительством России, например, разработана программа массового строительства недорогих доходных домов, в соответствии с которой к 2020 году 20 % возводимого в стране жилья будет предназначенным для сдачи в аренду [1].

Строительство доходных домов можно рассматривать как некоторые инвестиционные бизнес проекты, реализация которых должна приносить выгоды их участникам. Рассмотрим возможные при этом эффекты.

Во-первых, если речь вести о строительстве недорогих доходных домов (как социальных проектов), то нужно обязательно учитывать и оценивать общественную социальную эффективность.

Во-вторых, любой инвестиционный проект, даже социальный, если он реализуется частными инвесторами и коммерческими организациями, должен иметь коммерческую эффективность.

Что представляет собой доходный дом? Под этим принято понимать жилое здание на несколько квартир, предназначенных для сдачи в аренду на любой период времени, иногда на десятки лет. У этого здания есть собственник, организующий коммерческую эксплуатацию данной недвижимости. Для проживающих в доходном доме он представляет нечто среднее между гостиницей и собственным жильем.

Значительная часть населения России, нуждающегося в жилье, в силу различных обстоятельств не может позволить себе приобрести его в собственность. В этом случае доходный дом приобретает социальное значение – может стать решением жилищной проблемы.

Во всем мире арендное жилье вполне успешно развивается наряду с домами, находящимися у домохозяйств в собственности. К примеру, в Нидерландах арендное жилье составляет 45 % всего жилого фонда, в США – 33 %, причем в Нью-Йорке – 67 %. В России доля многоквартирных домов составляет приблизительно 70 % из общего количества жилья, при официально сдается в аренду менее 20 % жилых помещений. История России свидетельствует о возможности развития доходных домов. Так, всего столетие назад, в дореволюционных Москве и Петербурге, лишь около 5 % горожан имели жилье в собственности. А вот на долю доходных домов, где можно было снять «угол» или квартиру приходилось 70 % жилого фонда в Петербурге и 40 % – в Москве [2].

В дореволюционной России доходные дома не просто существовали, но являлись отлаженным и прибыльным бизнесом. До 1917 года в Москве было более 800 доходных домов, они составляли 40 % от общего объема жилого фонда. В то время всплеск на рынке арендной недвижимости появился неслучайно – он был следствием хорошей рентабельности этого бизнеса. Если общий уровень доходности был на уровне 5 – 7 % годовых, инвестиции в доходные дома в царской России могли давать до 15 % годовых. Это было связано с тем, что жилья надлежащего качества было недостаточно, и спрос на него был колоссальным. Кроме того, развитие доходных домов поддерживали городские власти – в частности, они брали на себя подготовку участков, включая прокладку электрокабелей, водопровода, канализации, благоустройство территорий и приведение в надлежащий порядок улиц. Заинтересованность властей была вполне рациональной: владельцы доходных домов платили налоги. Например, в 1913 году в Москве из 47,6 млн р. городского дохода 7 млн р. составили налоги, уплаченные хозяевами личного недвижимого имущества, к которым относятся и владельцы доходных домов [1].

Если рассматривать сегодняшнюю ситуацию, пока инвестиционные проекты недорогих доходных домов не выгодны девелоперам (застройщикам) – это низко прибыльное мероприятие (средняя доходность 5 – 7 %). Но при определенных условиях такие проекты могут заинтересовать застройщиков и стать достаточно привлекательными. Доходный дом, хотя и не высокодоходный, но очень надежный и стабильный бизнес. Доходный дом может стать для компании-застройщика имиджевым проектом, который способен сформировать или изменить отношение к бренду компании, так как такие проекты пока рассматриваются как социально значимые, потому что позволяют решать жилищные проблемы общественно незащищенных групп населения и обеспечения жильем значимых для развития территории специалистов. Доходные дома позволяют с минимальными затратами и в

сжатые сроки решить проблему социального жилья, предоставить жилье лицам, утратившим его в результате стихийных бедствий и техногенных катастроф, молодым семьям и другим категориям граждан, поддержка которых находится в сфере государственной политики.

Таким образом, инвестиционный проект доходного дома имеет ряд социальных результатов – вклад в улучшение социальной среды и, в конечном счете, в повышение качества жизни людей на определенной территории. При этом качество жизни характеризуется оценками [3]:

- *уровня жизни* – это доходы населения (средняя заработная плата и другие выплаты); обеспеченность населения товарами и услугами потребительского назначения; обеспечение жильем, объектами хозяйственно-бытового назначения и коммунальными услугами и т.п.;

- *образа жизни* – это занятость населения (количество новых рабочих мест); подготовка кадров; обеспечение населения объектами образования, культуры и искусства, здравоохранения, спорта, транспортного обслуживания и др.;

- *здоровья и продолжительности жизни* – это улучшение условий труда; развитие сферы здравоохранения; уровень обслуживания.

Эти социальные результаты чаще всего характеризуются на качественном уровне, но им можно дать и количественную оценку, используя инструментарий социологических исследований (опросы, анкетирование, мониторинг общественного мнения и т.п.).

Отдельные компоненты социальной эффективности могут иметь стоимостную оценку и отражаться в расчетах коммерческой эффективности проекта, к ним по существующим рекомендациям, *можно отнести*: изменение рабочих мест в регионе; улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников; изменение уровня здоровья работников и населения; экономия свободного времени населения и др.

Но социальный эффект возможен не только для развития территории, но и для самого девелопера. С одной стороны, компания, имеющая в портфеле проект доходного дома, создает свой положительный имидж, позиционируя себя как социально ответственную организацию, что позитивно отражается на потребительском спросе и взаимоотношениях с органами государственной власти. С другой стороны, в свете современной теории корпоративной культуры, участие в социальных проектах обеспечивает повышение внутренней мотивации работников девелопера, что отражается на росте показателей компании.

В последнее время «корпоративная социальная ответственность» (КСО) становится важнейшей частью долгосрочной стратегии любой крупной компании. Потребители все больше внимания проявляют к производителю товаров. А современные сотрудники хотят от работодателя большего, чем регулярный перевод на зарплатную карту. Им нужно чувство гордости и удовлетворения своей работой. Для людей важно, чтобы цели и ценности компании совпадали с их собственными [4].

Что касается коммерческой эффективности инвестиционных проектов доходных домов, можно предусматривать в них некоторые изменения и усовершенствования. Способами повышения прибыльности доходного дома может быть включение в его структуру нежилых помещений на первых этажах, где могут размещаться прачечная, химчистка и прочие службы, оказывающие бытовые услуги, а также комплекс различных дополнительных и спортивно-развлекательных услуг.

Использованные источники:

1. Абгафоров В. Доходные дома: возможна ли в них недорогая аренда. Состоявшиеся проекты, цены за наем, взгляд в будущее [Электронный ресурс] / В. Абгафоров. – Режим доступа: <http://www.metrinfo.ru/articles/81896.html>.
2. Заблудовская М. Жилье в России арендуют в 2-4 раза реже, чем в США и Европе / М. Заблудовская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irn.ru/articles/35024.html>.
3. Социальные результаты реализации инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://xn----9sbbobjgfat1ae2c3a4d.xn-p1ai/book-investments/sotsialnyie-rezultaty-realizatsii.html/>.
4. Зачем компании быть социально ответственной? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.csjournal.com/akcent/4711-zachem-kompanii-byt-socialno-otvetstvennoy.html/>.

*Ивашенцева Т.А., к.э.н.
профессор
Поликарпова К.А.
студент*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет(Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

О РОЛИ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАПЫ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Экономика России, как и экономика стран всего мира, в условиях рыночных отношений, развивается циклично. Последний кризис, который по оценкам некоторых экономистов наблюдается с 2007 г., должен завершиться переходом к новому, шестому технологическому укладу.

Понятие технологических укладов ввел в мировую научную практику русский ученый-экономист Николай Кондратьев. По его мнению, экономика того или иного исторического периода базируется на совокупности технологий, которые используются в производстве. Так, первый технологический этап основывался на использовании энергии воды, второй – на развитии транспорта и паровой тяге, третий – на использовании электрической энергии, четвертый – на современном автомобилестроении,

пятый – на компьютерных технологиях, шестой – на развитии нанотехнологий [1].

Весь мир перестраивается на новый вектор развития. Россия пока находится в позиции «догоняющей стороны», и без инновационного развития и модернизации экономики выйти в лидеры не представляется возможным. Современные тенденции модернизации российской экономики направлены на разработку и внедрение инноваций в прогрессивных секторах экономики и направлениях: био- и нанотехнологии, современные материалы, медицина будущего, энергосбережение, информационные, космические, ядерные технологии, эффективные технологии добычи и переработки углеводородов и другого сырья. Создан специальный совет при президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России [<http://i-russia.ru/>] и целая система институтов развития: Российская венчурная компания, Роснано, Российский фонд технологического развития, Сколково, Внешэкономбанк (ВЭБ), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Задача этой системы – создать инновационный лифт, который позволяет обеспечивать весь инвестиционный цикл, привлекать для инновационных проектов капиталы разных уровней: от стартового до портфельных и стратегических. Это бизнес-ускоритель для стремительного роста инновационных компаний. Основная цель этого инструмента – развитие молодёжного предпринимательства и содействие в продвижении проектов.

Молодежное предпринимательство часто связывают со стартовыми проектами – стартапами. Именно молодежные проекты отличаются новизной бизнес-идей, могут содержать нетрадиционные решения и обеспечить инновационный рост экономики. Поэтому стартапам в последнее время уделяется большое внимание. У молодых предпринимателей, авторов стартапов, как правило, достаточных капиталов нет, поэтому инвестиционная поддержка для них важна.

Кто чаще всего инвестирует стартапы?

Опыт показывает, что на начальной стадии это чаще всего семейный бизнес, или с привлечением друзей.

В последние годы начала работать созданная система институтов развития в рамках модернизации экономики, но она нацелена на поиск и поддержку крупных «прорывных» идей и проектов.

И, наконец, следует надеяться на развитие зарубежного опыта «бизнес ангелов».

Опыт показывает, что и среди деловых людей существуют настоящие искатели приключений, которые готовы поверить в мечту. Причем мечту чужую. Таких людей принято называть бизнес ангелами. Преимущественно, начинают заниматься подобной деятельностью люди финансово независимые, наладившие бизнес в других областях, располагающие свободным временем для изучения новых предложений по инвестициям в стартапы. Обеспечив себя стабильным доходом, они распоряжаются

свободным капиталом, вкладывая его в рискованные сделки с надеждой выиграть еще больше на резких подъемах некоторых из своих «подшефных» проектов. Не удивительно, что интересуются они в первую очередь стартапами из той сферы, в которой неплохо разбираются, чтобы иметь возможность самостоятельно изучить и оценить перспективность каждого предложения. В США, например, бизнес ангелы вкладывают в стартапы почти столько же капитала, сколько венчурные паевые фонды вместе взятые [2].

Что же понимают под стартапами и что должны учитывать инвесторы, выбирая в качестве объекта своих инвестиций стартап?

Стартап – это основанная на принципиально новой идее компания в самом начале своего пути развития. Ключевым понятием в определении стартапа является элемент новизны продукта или услуги компании. Стартап – это всегда стремление предложить клиенту новое и интересное решение проблемы, поэтому стартап это всегда, в первую очередь, творческое и инновационное начинание. Стартапы – это возможность для любого человека со свежими идеями создать компанию, которая со временем может вырасти до размеров всемирной корпорации. Успехи таких гигантов, как Amazon, Twitter, Apple и многих других, не дают покоя новому поколению продвинутых предпринимателей, ведь успех стартапов зависит не от образования или количества вложенных денег, а в первую очередь от творческого потенциала, преданности делу и самоотдачи. Новизна идеи стартапов неизбежно связана с неопределенностью, так как компании приходится во всех направлениях начинать действовать с нуля: формировать ценовую политику, изучать свою целевую аудиторию, планировать стратегию продвижения и т.д. [3].

Стартапы, как правило, нацелены на динамичное развитие, во многих случаях приходят на рынок с новаторскими идеями и амбициозными планами.

Инвестирование в стартапы весьма привлекательно, так как даёт очень хорошую возможность заработать существенную прибыль по причине того, что, как правило, объектом таких инвестиций становятся новые и молодые компании, проекты или идеи, занимающиеся выпуском продукции или оказанием услуг, ещё не представленных на рынке, а это значит, что уровень конкуренции очень низок, а зачастую вообще отсутствует. Однако существует ряд особенностей инвестирования в стартапы, которые необходимо знать, чтобы не попасть в неприятное положение [4].

Резюмируя рекомендации по инвестициям в стартапы [4], можно выделить некоторые аспекты, которые следует учитывать, чтобы повысить их привлекательность. Причем под привлекательностью мы будем понимать не только эффективность (высокую доходность на вложенный капитал), но и стабильность получения рассчитанных эффектов. Итак, что же следует знать инвестору, выбирая объектом стартап:

1) ему следует самостоятельно оценить перспективность идеи

и возможные риски её осуществления, для чего нужно иметь представление о той сфере деятельности, в которой планирует развиваться стартап;

2) нужно понимать, что стартап – это авторская идея, и её реализация зависит от разработчиков, т. е. инвестирование в стартапы представляет собой вложение средств в команду разработчиков, нежели в саму идею;

3) такие проекты отличаются уникальностью и оригинальностью идеи, поэтому важно выяснить, представлены ли где-нибудь подобные идеи? Как они реализованы? Следует сравнить опыт их реализации с рассматриваемым стартапом;

4) если срок жизни стартапа достаточно продолжительный (более года), следует выяснить наличие патентов, чистоту и защищенность основных идей;

5) необходимо контролировать осуществление выбранного для инвестиций проекта.

Такие проекты, как стартапы, получают во всем мире и в России все большее развитие в различных сферах. Следует надеяться, что среди множества стартапов будут появляться те, которые обеспечат инновационное развитие экономики, и они будут вовремя поддержаны инвестрами.

Использованные источники:

1. Шестой технологический уклад как стратегический вектор развития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.kp.ru/daily/26162.4/3049376/.

2. Инвестиции в стартапы. Как стать бизнес ангелом? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://investtalk.ru/aktual-noe/philadelphia-union-acquire-colombian-player>.

3. Модный бизнес: Стартап – что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sb-advice.com/psihologiya-biznesa/238-chto-takoe-startup.html>.

4. Все об инвестициях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://investicii-v.ru/investirovanie_v_startapy.php.

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент
Шайхутдинова А.А.
студент бго курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г.Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

В октябре 2013 года Президент РФ В.В. Путин провел в Уфе заседание Совета по межнациональным отношениям. Главная тема заседания –

реализация государственной национальной политики в субъектах Российской Федерации. Обсуждались также вопросы совершенствования региональных законодательных баз, систем кадрового обеспечения, этнологического мониторинга, социально-культурной адаптации и интеграции мигрантов. Президент отметил, что «сейчас особенно значимы активные содержательные усилия на местах, стремление региональных и муниципальных властей на деле обеспечить выполнение новой Стратегии государственной национальной политики – с учётом специфики и особенностей территорий». Так же он акцентировал внимание на том, что «разовые меры по предупреждению межнациональных конфликтов неэффективны. Нужны современные системные методы и подходы, которые отражены в Стратегии государственной национальной политики». Подвел итог Президент фразой: «Необходимо создать в регионах на единой методологической основе систему мониторинга межнациональных отношений, оценки рисков, мер предупреждения возможных конфликтов. Здесь важна роль научного и экспертного сообщества и стратегия государственной национальной политики начнёт работать в полную силу только тогда, когда будет востребована в регионах, станет реальным руководством к действию, к кропотливой, системной работе по укреплению межнационального согласия».

Из вышесказанного следует, что наше государство уделяет огромное внимание вопросу национальной политики. Согласно статистике, на территории Российской Федерации проживают 193 народа, говорящие на 171 языке. Башкортостан является одним из самых многонациональных регионов страны, в котором проживают представители 160 национальностей. Правительство Республики Башкортостан придает большое значение национальной политике: 2011 год в РБ был объявлен Годом укрепления межнационального согласия.

Актуальность исследования государственной политики в сфере национальных отношений обусловлена необходимостью обеспечения единства и целостности России в новых исторических условиях, а также соблюдения интересов всех населяющих ее народов, способствование налаживанию их всестороннего сотрудничества и развития национальных языков и культур.

Существующая в Республике Башкортостан государственная программа «Народы Башкортостана» была предназначена для функционирования в период с 2002 по 2012 годы и была продлена до конца 2013 года. Вследствие чего встает вопрос необходимости разработки нового документа, который бы учитывал особенности прошлой госпрограммы и согласовывался с основами внедряемой на территории России общефедеральной Концепции национальной политики. Стратегия национальной политики России, по сути, явилась стратегией формирования общероссийской гражданской нации. При этом вопрос самореализации народов в рамках национально-культурной автономии, идея которой

продвигается в концепции, будет решен на основе политико-правового статуса народов, ибо он определяет отношения народов в обществе. Политико-правовой статус народов указывает место народам в структуре межэтнических отношений, определяет их возможности в реализации национально-культурного развития народов, и, следовательно, является объективной основой для выработки стратегии национально-культурного развития конкретных этносов.

В контексте государственной политики национальных отношений, проводимой на территории Республики Башкортостан, федеральная стратегия должна выразиться в создании комплекса мер, которые обеспечат национально-культурное развитие народов в максимальном равенстве, гарантированном им Конституцией РФ. В частности, в башкирской программе на ближайшие 10 лет должны найти отражение ключевые моменты национальной политики России: поддержка интеграционных процессов, происходящих в российском обществе в целом и в национальных республиках в частности; проведение политики, которая учитывала бы различные социально-экономические возможности регионов, обусловленные их исторической и хозяйственно-культурной спецификой; сохранение и развитие национально-культурной самобытности и приверженности духовной общности народов России; сохранение и развитие национальных языков и т.д.

Таким образом, государственная национальная политика национальных отношений на примере Республики Башкортостан должна быть выражена в новой госпрограмме «Народы Башкортостана», которая должна учесть интересы всех народов, проживающих в регионе и обеспечить национально-культурное развитие этих народов в максимальном равенстве.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС «Консультант плюс».
2. Этнические отношения в современной России [Текст] : Учебно-методический комплекс / И.А. Бадалян [и др.]. – Екатеринбург 2008.
3. О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 22.08.2004 № 122-ФЗ // СПС «Консультант плюс».
4. Основы законодательства Российской Федерации о культуре [Электронный ресурс] утв. ВС РФ 09.10.1992 N 3612-1 (ред. от 30.09.2013) с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014г.: // СПС «Консультант плюс».
5. О стратегии государственной национальной политики Российской Федерации на период до 2025 г. [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 19 декабря 2012 г. № 1666 // СПС «Консультант плюс».
6. Официальный сайт Президента РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.kremlin.ru – 29.01.2010.
7. Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.government.ru – 29.01.2010.

*Исламова З.Р., к.э.н.
доцент*

*Зиганшина Л.И.
студент бго курса*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, респ. Башкортостан, г.Уфа*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА АЛЬШЕЕВСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН КАК ФАКТОР ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В данной статье проанализированы особенности инвестиционной политики руководства Альшеевского района Республики Башкортостан, с целью повышения уровня социально-экономического развития данного региона. По материалам данной статьи сделаны следующие выводы.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, муниципальный район, инвестиционный потенциал, финансирование, инвестиции, стратегия развития.

На примере Республики Башкортостан осуществлено сравнение муниципального образования по интегральным оценкам инвестиционного потенциала и инвестиционной активности, которая убеждает в том, что проблема развития муниципального образования в каждом регионе имеет свою специфику.

Глава Башкортостана Рустэм Хамитов обратился с традиционным посланием к Госсобранию республики, в котором определены социально-экономические перспективы региона на 2014 год.

Для уверенного развития республики, решения ключевых проблем и масштабных задач Рустэм Хамитов определил несколько основных шагов. Это формулирование главной объединяющей идеи, которая заключается в региональном прорыве, консолидация населения, партнерство государства и гражданского общества.

Главные экономические ориентиры на ближайшую перспективу - превышение к 2016 году валового регионального продукта рубежа в 1,5 триллиона рублей, развитие и укрепление основных точек роста. В области агропромышленного комплекса, энергетики и энергосбережения, машиностроения, малого и среднего бизнеса, информационных технологий, глубокой переработки сельскохозяйственной продукции, сферы услуг и туризма.

Конкретным примером инвестиционного потенциала Республики Башкортостан является Альшеевский район.

Инвестиционная политика района направлена на создание механизмов, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности муниципального района для привлечения инвестиций в эффективные производства и виды деятельности, способные обеспечить создание собственного инвестиционного потенциала, а также проведение

организационных мероприятий, способствующих привлечению внимания инвесторов к экономике района.

В районе принята и реализуется Комплексная инвестиционная программа социально-экономического развития МР Альшеевский район на 2011-2015 годы, которая включает мероприятия по инвестированию средств в экономику района.

Муниципальный район участвует в реализации Адресных программ капитального ремонта многоквартирных домов и переселения граждан из аварийного жилищного фонда с привлечением федеральных средств через Фонд содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства, что позволяет привлечь дополнительные инвестиции в экономику района.

В декабре 2012 года президент республики Башкортостан Рустэм Хамитов посетил Альшеевский район. Близ деревни Линда руководитель республики проинспектировал строительство первой очереди птицеводческого комплекса по производству инкубационного яйца и мяса птицы ЗАО «Башкирский бройлер». Комплекс рассчитан на производство 90 миллионов яиц и 115 тысяч тонн мяса в год. Общий объем инвестиций в проект составляет 14 млрд. рублей. Выход на проектную мощность запланирован на 2014 год. Вторая очередь предполагает строительство инкубатора, бройлерных ферм и мясохладобойни. Строительство которого началось в 2013 году, выход на проектную мощность – 2015 год.

В ходе встречи с руководством компании «Башкирский бройлер» было отмечено, что республика окажет всестороннюю помощь в реализации этого инвестпроекта.

В селе Раевский Рустэм Хамитов побывал на заводе по переработке сахарной свеклы ЗАО «Раевсахар». В 2012 году здесь изготовлено 30 тысяч тонн сахара из 219 тысяч тонн свеклы. На предприятии заняты 720 работников, а в период интенсивной поставки урожая их число увеличивается до 1000 за счет сезонных работников.

Президент республики осмотрел лабораторию комплекса, центр автоматического управления. В ходе встречи с руководством завода обсуждались меры по финансовому оздоровлению предприятия и привлечению инвестора, готового вложиться в модернизацию производства. По некоторым оценкам, для развития завода необходимо около 150 млн. рублей.

Также в районном центре Альшеевского района Рустэм Хамитов побывал на строительной площадке нового детского сада, рассчитанного на 110 мест. Строительство, которого успешно завершилось в 2013 году. Подрядчики сдали дошкольное учреждение в июле 2013 года. Сегодня на строительство освоено 12 из 65 миллионов рублей, выделенных из бюджета республики.

Достигнутый к настоящему времени уровень инвестиционного потенциала муниципального района достаточен для оживления инвестиционной деятельности в регионе.

В настоящее время структура инвестиционной деятельности, данного муниципального района, в процессе повышения инвестиционной привлекательности, которая может способствовать экономическому росту, созданию значительного количества новых рабочих мест и формированию высокотехнологичных производств.

Существуют реальные возможности в ближайшие годы обеспечить условия для достижения в Альшеевском районе притока инвестиций и оптимизировать структуру бизнеса за счет повышения инвестиционной привлекательности муниципального образования.

Кажяева Ю.Д.

студент

Мироненко А.В.

студент

Поволжский Государственный

университет сервиса

Россия, г. Тольятти

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЗОЛОТА КАК СФЕРЫ ПРИЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА

Характерной чертой развития рыночных отношений в РФ за последние несколько лет является активное развитие финансового рынка и всех его звеньев в полном объеме.

Рынок драгоценных металлов и драгоценных камней можно определить как сферу экономических отношений по поводу купли-продажи последних. Данный рынок является одним из сегментов финансового рынка (рис.1).

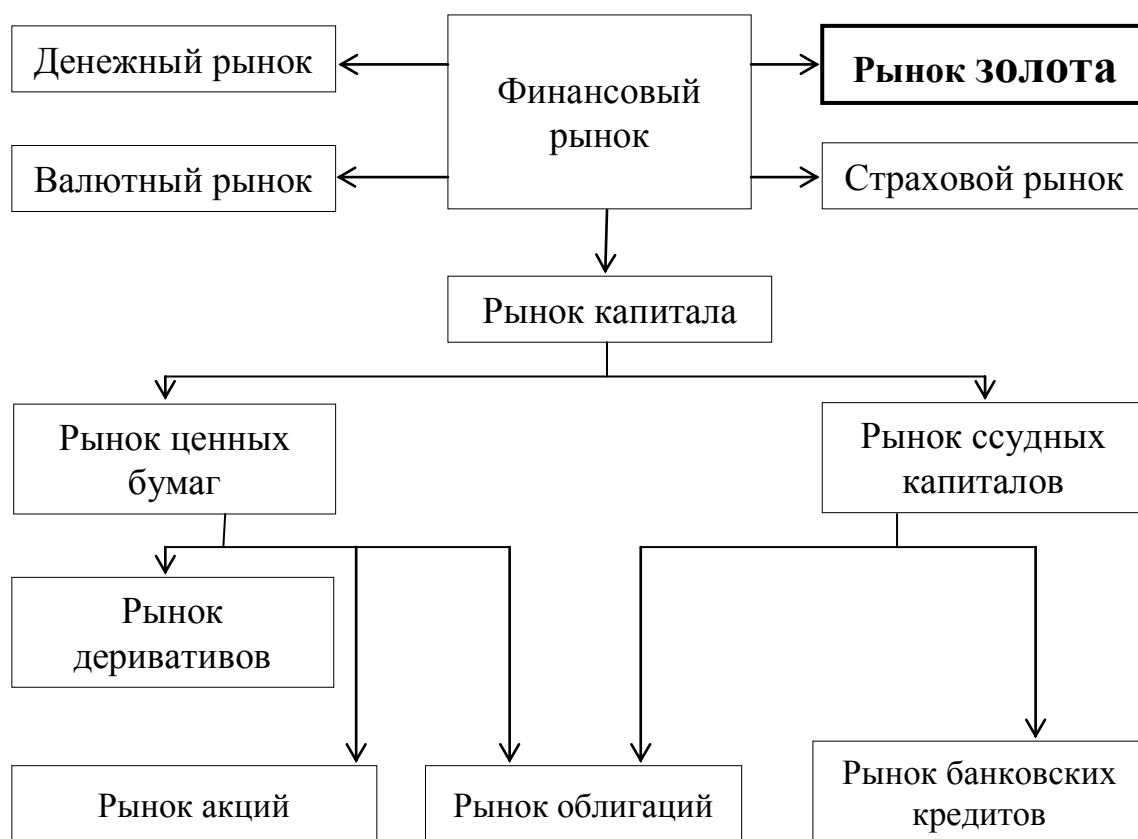


Рис. 1 Структура финансового рынка

Согласно Закону РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» к валютным ценностям, кроме иностранной валюты и ценных бумаг, котируемых в валюте, относятся следующие драгоценные металлы: золото, серебро, платина и металлы платиновой группы (палладий, иридий, родий, рутений и осмий) в любом виде и состоянии, за исключением ювелирных и других бытовых изделий и лома таких изделий, а также «природные драгоценные камни: алмаз, рубины, изумруды, сапфиры и александриты в сыром и обработанном виде, а также жемчуг, за исключением ювелирных и других бытовых изделий из этих камней и лома таких изделий».

Таким образом, рынок драгоценных металлов и драгоценных камней состоит из секторов. Это рынки: золота, серебра, платины, других металлов платиновой группы; алмазов, других драгоценных природных камней, изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, ценных бумаг, котируемых в золоте.

Рынок драгоценных металлов и камней можно рассматривать с двух точек зрения: с функциональной и институциональной.

С функциональной точки зрения рынок драгоценных металлов и драгоценных камней представляет собой торгово-финансовый центр, в котором сосредоточены торговля ими и другие коммерческие и имущественные сделки с этими активами (рис. 2). С этой позиции

функционирование рынка драгоценных металлов должно обеспечить промышленное и ювелирное потребление драгоценных металлов и драгоценных камней, создание золотого запаса государства, страхование от валютных рисков, получение прибыли за счёт арбитражных сделок.

С институциональной точки зрения рынок драгоценных металлов представляет собой совокупность специально уполномоченных банков, бирж драгоценных металлов.



Рис. 2 Операции с драгоценными металлами

Основным сектором рынка драгоценных металлов является рынок золота. Рынок золота — особые центры, где ведется регулярная купля-продажа золота. Организационно — это консорциумы местных банков и

специализированных фирм, которые наряду с торговлей проводят аффинаж (очистку золота) и изготавливают слитки разных размеров. Продавцами выступают золотодобывающие страны, центральные банки, владельцы запасов. Покупателями являются частные фирмы и частные лица, промышленные фирмы, инвесторы. Лондон и Цюрих остаются главными мировыми рынками золота. На международных рынках золото продается преимущественно стандартными слитками весом 12,5 кг 995-й или 999-й пробы с клеймами аффинажных заводов и монетных дворов, на внутренних рынках — от 5-10 г до 1 кг, а также листов, пластин, в виде песка, монет.

Цена определяется соотношением спроса и предложения. В Лондоне операциями занимается Лондонский слитковый рынок, контролируемый Лондонской ассоциацией рынка золота. Члены ассоциации делятся на три группы:

- маркет-мейкеры, их всего 9, включая крупнейшие банки;
- рядовые дилеры — 51;
- ассоциированные участники из разных стран — 38.

Ассоциация работает под наблюдением банка Англии. Цена на золото фиксируется два раза в день: в 10.20 и 15.00. Расчеты завершаются через клиринговые дома в том же порядке, что и на валютных биржах. Цена, фиксируемая на Лондонском рынке, — это цена спот. На форвардные цены влияют курсы основных валют, процентные ставки денежного рынка.

Другими мировыми центрами торговли фьючерсными контрактами являются биржи Нью-Йорка и Чикаго. Широко развиты венчурные сделки - форвардные и фьючерсные контракты на 1, 3 и 6 месяцев по цене на момент заключения сделки.

Стоит сказать, что инвестирование в золото уже давно зарекомендовало себя у опытных инвесторов, как наиболее стабильный и надежный объект для вложений. Основные преимущества вложений в золото - это высокая цена на этот актив относительно других, и высокий уровень ликвидности. На изменение цены золота влияет гораздо меньше факторов, как внешних, так и внутренних, чем, к примеру, на финансовые активы.

Основными способами инвестирования в золото являются:

- золотые слитки;
- обезличенные металлические счета (ОМС);
- инвестиционные и памятные монеты.

Обезличенные металлические счета делятся на два вида, что определяет исчисление доходности по состоянию остатков драгметалла на счете:

1. ОМС «до востребования» — доход складывается исходя из изменения цены на металл без начисления процентного дохода.
2. «срочные» ОМС — доход от возможного роста цен на драгметалл с начислением процентного дохода в граммах с размещением на заранее определенный срок. Иногда банк начисляет

процент в рублевом эквиваленте на текущий рублевый счет. При расторжении договора (закрытии ОМС) раньше установленного срока инвестор лишается процентов. Чтобы открыть срочный металлический счет в золоте, потребуется единовременно приобрести порядка 50-100 грамм металла. Чем больше взнос и длиннее срок обязательного хранения, тем больше прибыли получит вкладчик.

Рассмотрим некоторые особенности инвестирования в золото (табл. 1)

Табл. 1

Особенности инвестирования в золото

	Слитки	Монеты		ОМС
		инвестиционные	памятные	
Срок инвестиций	От 20 лет	От 5 лет	От 5-10 лет	От 1 года до 2 лет
Дополнительные расходы	НДС 18%	-	-	-

Таким образом, при покупке слитка инвестору дополнительно необходимо заплатить налог 18%. В связи с этим данный способ инвестирования предполагает разработку долгосрочной инвестиционной стратегии. Доходность инвестиций в золото зависит от нескольких факторов:

- курс золота в банке;
- банковский спред (разница между ценой продажи и покупки);
- скорость «реакции» банка на мировые изменения котировок.

Инвестор должен понимать, что в случае неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры стоимость золота может упасть на 10-20%.

Достоинствами приобретения инвестиционных монет являются:

- отсутствие налогообложения;
- чеканка из золота 999-й пробы;
- варьирование цены в широких пределах от тысяч до миллионов рублей;
- возможность купли и продажи в банке;
- приобретение со временем нумизматической ценности. Но это может произойти, скорее всего, при сроке инвестирования не менее 10 лет.

Коллекционные монеты, с точки зрения инвестиций, до недавнего времени имели существенный недостаток – операции с ними облагались НДС. С 1 апреля 2011 года памятные монеты освобождены от бремени НДС. Чеканка памятных монет отличается высоким качеством, что сказывается на их стоимости. Важной особенностью при таком виде инвестирования является то, что приобретая памятную монету из золота в банке, продать ее можно будет только на нумизматическом аукционе.

Преимущества такого вида инвестирования, как ОМС заключается в максимально возможной ликвидности вложений, отсутствии налогов, небольшой сумме для инвестирования, отсутствие требований к хранению.

Возможные недостатки заключаются в том, что надежность инвестирования зависит от стабильности банка, где открыт ОМС-счет. Срок по «золотому вкладу», как правило, от 1 месяца до года, но иногда и до двух лет.

Таким образом, если инвестор нацелен на долгосрочные инвестиции в золото (от 5 лет), то рекомендуется покупка инвестиционных монет. Если же срок от 1 до 3 лет, то разумно выбирать ОМС.

Важно знать, что цена одного грамма золота в составе ювелирного изделия, сильно уступает в цене золоту в банковских слитках или монетах. Основная причина этого в том, что качество золота в изделиях ниже. Для изготовления монет и слитков используется чистое – червонное золото(999.9 пробы), в то же время для ювелирных украшений применяется сплав, содержащий лишь 58% золота(585 проба).

Возникает вопрос, разумно ли вкладывать деньги в ювелирные украшения или лучше инвестировать в монеты и слитки? По данным опросов, около 15% россиян находят выгодным вложение денег в ювелирные изделия. Эксперты считают, что вкладывать свои деньги в драгоценности стоит лишь в том случае, если помимо стоимости материалов они также имеют культурную или историческую ценность, являются предметами антиквариата или произведениями искусства. Именно такие изделия обеспечивают наиболее высокий инвестиционный доход. Однако, к покупке таких предметов стоит подходить очень осторожно, так как оценить их реальную стоимость довольно трудно, в таких вопросах лучше заручиться помощью профессионального оценщика. Так или иначе, вкладывая деньги в ювелирные украшения, инвестор защищает свои сбережения от инфляции, так как цены на драгоценные металлы и камни имеют относительно высокие темпы роста. Так же неоспоримым плюсом является то, что драгоценности имеют не высокую степень износа, и по сравнению с другими инвестиционными средствами имеют высокую сохранность.

Современное состояние рынка драгоценных металлов характеризуют графики колебания цен на золото, серебро и платину (рис. 3,4,5)

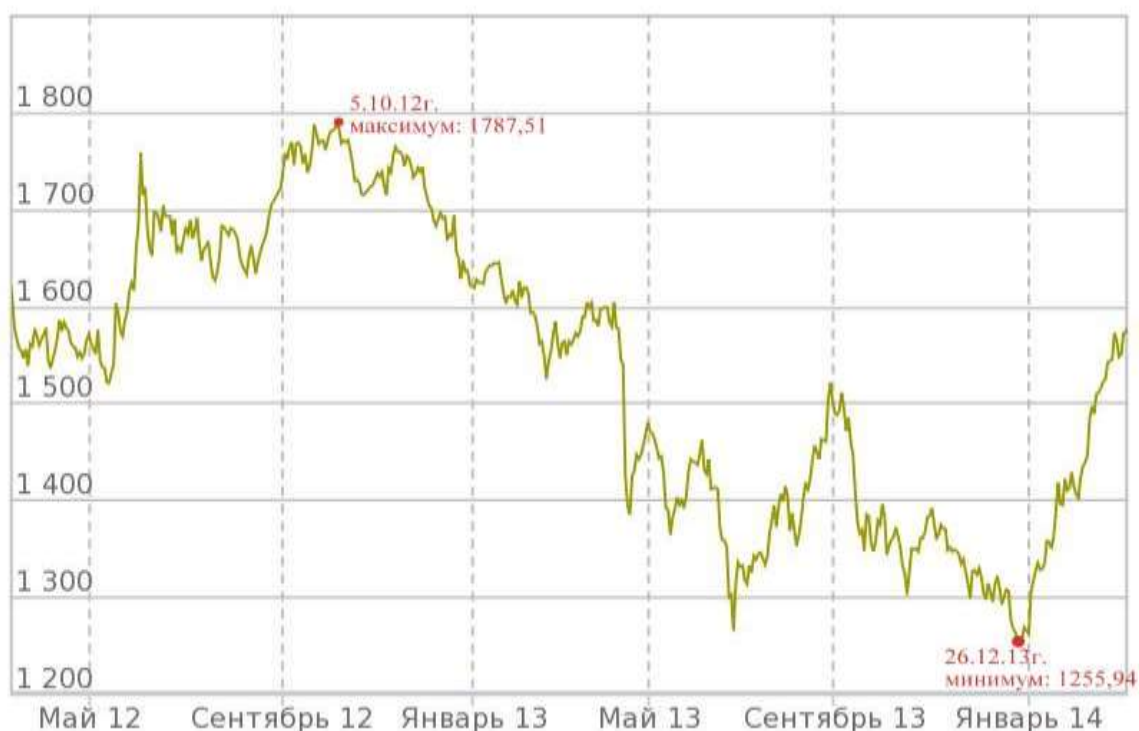


Рис. 3 График колебаний цен на золото в ЦБ РФ, в руб.

По данным рис. 3, можно сказать, что минимальный уровень цены на золото был отмечен 26 декабря 2013 года и составил 1255,94 руб., максимальный – 5 октября 2012 г. и составил 1787,51 руб. По состоянию на 12 марта 2014 г. уровень цен на золото составляет 1577,61 руб. За рассматриваемый период курс золота в ЦБ РФ изменился на 21,15 %.

Анализируя график цен на золото за 2013 год, большинство инвесторов заметило, что золото было наилучшим капиталовложением. За последние 40 лет нефть выросла в цене лишь в 25 раз, рынок акций в 12 раз, цена на золото же увеличилась в 35 раз. Такие тенденции позволили появиться прогнозам о стоимости золота выше 1500\$.

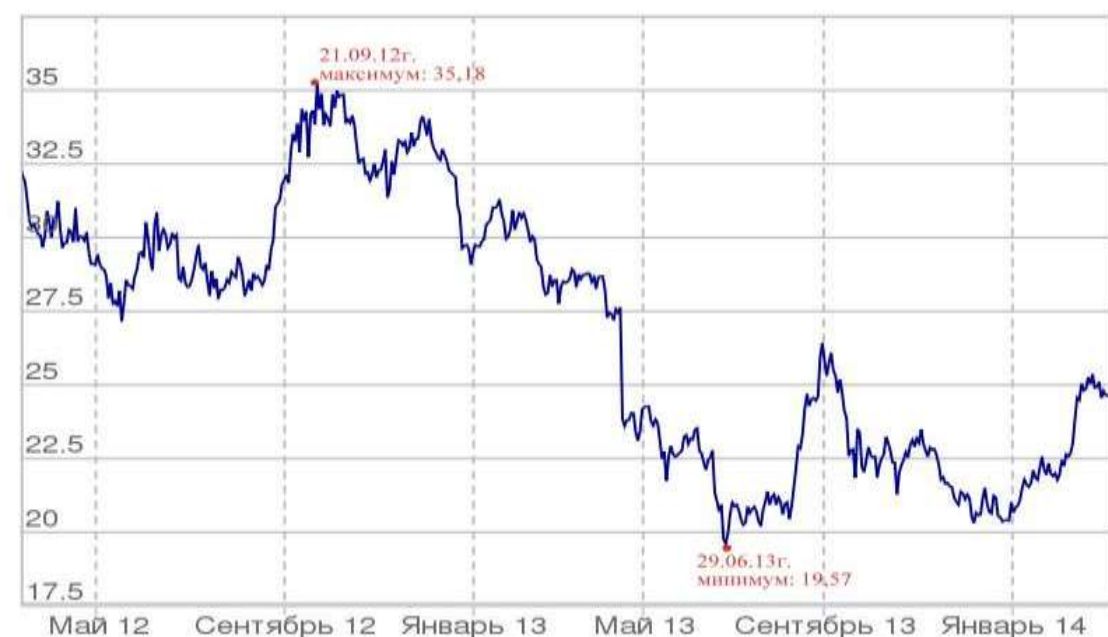


Рис. 4 График колебаний цен на серебро в ЦБ РФ, в руб.

Минимальный уровень цены на серебро, по данным рис. 4, был отмечен 29 июня 2013 года и составил 19,57 руб., максимальный – 21 сентября 2012 г. и составил 35,18 руб. По состоянию на 12 марта 2014 г. уровень цен на серебро составляет 24,57 руб. За рассматриваемый период курс серебра в ЦБ РФ снизился на 20,68 %.

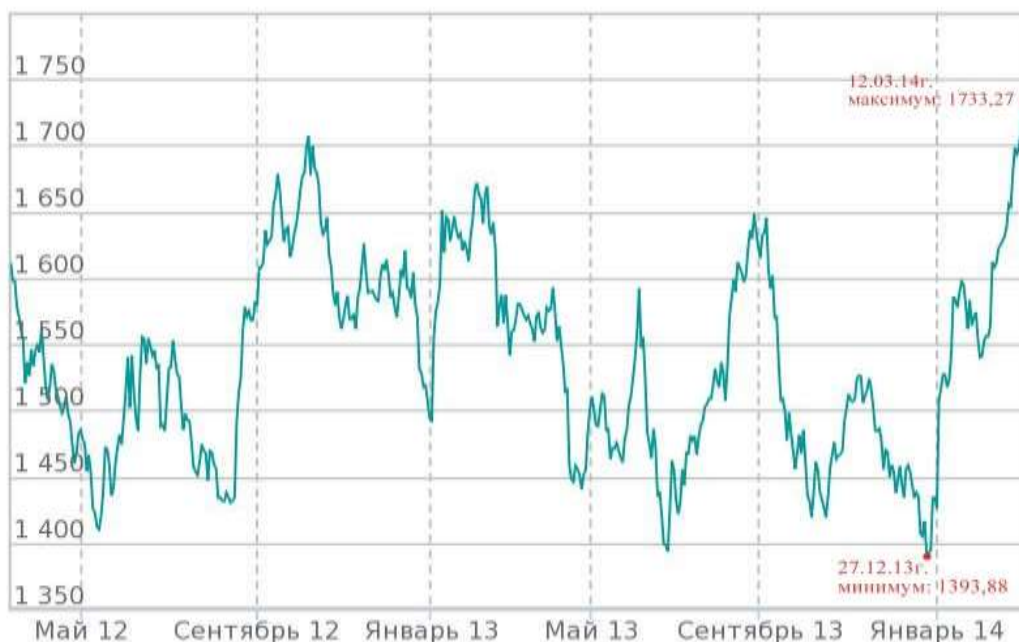


Рис. 5 График колебаний цен на платину в ЦБ РФ, в руб.

Что касается рынка платины, минимальный уровень цены на данный металл был отмечен 27 декабря 2013 года и составил 1393,88 руб., максимальный – 12 марта 2014 г. и составил 1733,27 руб. За рассматриваемый период курс платины в ЦБ РФ изменился на 5,54 %.

Таким образом, за анализируемый период прослеживаются тенденции роста курса золота и платины и снижения курса серебра. Уровень цены на золото увеличивается большими темпами, нежели на платину, зато рынок платины отличается большей стабильностью.

Мировые рынки драгоценных металлов, и в первую очередь золота, являются одним из самых интересных объектов для инвестиций, они обладают практически всеми качествами финансового инструмента.

Золото и платина – единственные металлы, которые встречаются в природе в чистом виде и для их получения не требуется дорогостоящий и трудоемкий металлургический процесс. Кроме того, драгметаллы чрезвычайно компактны, и транспортировка даже от весьма удаленного места добычи и производства до потребителя прибавляет к конечной цене реализации считанные проценты.

Традиционно драгоценные металлы, в особенности золото, воспринимаются как символ стабильности и надежности. Поэтому современная политическая обстановка в мире повышает инвестиционный спрос на драгоценные металлы. Другие причины повышения спроса —

бурный рост многих развивающихся рынков, в первую очередь Индии и Китая.

*Казарян Х.С.
студент (магистр)
Тюменский государственный университет
Финансово-экономический институт
Россия, г. Тюмень*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМ РАСЧЕТОВ ПРИ СОВЕРШЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ

С развитием интеграции стран в мировом сообществе, с установлением и укреплением мирохозяйственных связей большую актуальность получили методы и формы международных расчетов, так как страны, вступая в рыночные отношения между собой, экспортируя и импортируя товары и услуги, нуждаются в развитых формах взаиморасчетов во избежание недоразумений и конфликтов на мировом уровне.

Изменение и усовершенствование международных расчетов связаны с развитием и интернационализацией товарного производства и обращения. В них отражаются относительно обособленная форма движения стоимости в международном обороте сил несовпадения периодов производства и реализации товаров, удаленности рынков сбытов. Международные расчеты охватывают расчеты по внешней торговле товарами и услугами, а также по некоммерческим организациям, кредитам и по движению капиталов между странами, в том числе связаны со строительством объекта за границей и оказанием помощи развивающимся странам.

В практике международной торговли большое значение имеет форма расчета за поставленную продукцию, выполненные работы или услуги. С учетом взаимных интересов участников внешнеэкономических сделок расчеты осуществляются в самых различных формах — в виде авансовых платежей, в порядке инкассо или акцепта векселя, чеками, с аккредитива и т.д.

«При осуществлении безналичных расчетов допускаются расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также расчеты в иных формах, предусмотренных законом, установленными в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота» (п. 1 ст. 862 ГК РФ).

Форма расчетов представляет собой сложившиеся в международной коммерческой и банковской практике способы оформления, передачи и оплаты товаросопроводительных и платежных документов. Указанные формы международных расчетов применяются при платежах, как наличными, так и в займ. При этом банковские переводы используются в расчетах за наличные, документарные аккредитивы — в расчетах за наличные и при предоставлении краткосрочного коммерческого ссуды,

инкассовая форма расчетов — при платежах наличными, а также при расчетах с использованием коммерческого займа.

Выбор конкретной формы расчетов, в которой будут осуществляться платежи по внешнеторговому контракту, определяется по соглашению сторон — партнеров по внешнеторговой сделке.

Порядок проведения расчетов за экспортируемые и импортируемые товары (услуги) регламентируется законодательством страны, а также подчиняется международным правилам документального оформления и оплаты платежных документов.

Применяемые формы международных расчетов отличаются по доле участия коммерческих банков в их проведении. Минимальная доля участия банков предполагается при осуществлении банковского перевода, т.е. выполнения платежного поручения клиента. Более значительна доля участия банков при проведении инкассовой операции — контроль за передачей, пересылкой товаросопроводительных документов и выдачей их плательщику в соответствии с условиями доверителя. Максимальная доля участия банков — при расчетах аккредитивами, что выражается в предоставлении получателю (бенефициару) платежного обязательства, реализуемого при соблюдении условий, содержащихся в аккредитиве.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому. Иногда переводы выполняются посредством варрантов или других платежных документов. Коммерческие или товаросопроводительные документы направляются при данной форме расчетов от экспортера импортеру непосредственно, т.е. минуя банк.

При расчетах банковскими переводами коммерческие банки исполняют платежные поручения иностранных банков или оплачивают в соответствии с условиями корреспондентских соглашений выставленные на них варранты по денежным обязательствам иностранных импортеров, а также выставляют платежные поручения и варранты на иностранные банки по денежным обязательствам российских импортеров.

После заключения контракта между импортером и экспортером импортер направляет в банк заявление на перевод. Поставка продукта может предшествовать платежу или последовать за ним, что определяется условиями контракта и валютным законодательством стран.

Банк импортера, приняв платежное поручение от импортера, направляет от своего имени платежное поручение в соответствующий банк экспортера. Получив платежное поручение, банк проверяет его подлинность и совершает операцию по зачислению денег на счет экспортера.

В международной банковской практике банковские переводы могут использоваться для оплаты аванса по контракту, если в его условиях содержится положение о переводе части стоимости контракта (15-30%) авансом, т.е. до начала отгрузки продукта. Остальная часть оплачивается за фактически поставленный продукт. Авансовый платеж фактически означает скрытое кредитование экспортера и невыгоден импортеру. Кроме того,

перевод аванса создает для импортера риск потери денег в случае неисполнения экспортером условий контракта и непоставки продукта.

Одной из наиболее сбалансированных форм расчетов, как для покупателя, так и для поставщика будут расчеты по инкассо. Инкассо представляет собой поручение экспортера своему банку получить от импортера (непосредственно или через другой банк) определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок. Инкассо используется в расчетах как при условиях платежа наличными, так и с использованием коммерческого ссуды.

Расчеты в форме инкассо строятся следующим образом. После заключения контракта, в котором стороны оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер отгружает продукт в соответствии с условиями заключенного контракта. Получив от транспортной организации транспортные документы, экспортер подготавливает комплект документов, который включает коммерческие, а также, возможно, и финансовый документы, и представляет его своему банку (банку-ремитенту) при инкассовом поручении.

Получив от доверителя документы, банк-ремитент осуществляет их проверку по внешним признакам, которые указаны в инкассовом поручении, и далее действует в соответствии с инструкциями доверителя, содержащимися в этом поручении, и Унифицированными правилами.

Банк-ремитент отправляет документы инкассирующему банку, которым является, как правило, банк страны-импортера.

Аккредитив

Расчеты по аккредитиву являются одной из наиболее часто используемых во внешнеэкономических контрактах форм оплаты продукта (работ, услуг). При расчетах по аккредитиву банк, действующий по поручению плательщика и в соответствии с его указанием (банк-эмитент), обязуется произвести платежи получателю средств или оплатить, акцептовать или учесть переводной вексель (п. 1 ст. 867 ГК). Для расчетов по аккредитиву характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Это отличает аккредитивную форму от других форм расчетов, в частности от расчетов по инкассо. Платежи производятся банком плательщика (получателя продукта) в соответствии с его поручением и за счет его средств или полученного им займа против названных в аккредитивном поручении документов и при соблюдении других условий поручения, которые банк доводит до сведения стороны, уполномоченной на получение платежа. При этом деньги, числящиеся на аккредитиве, продолжают принадлежать получателю товаров и снимаются с аккредитива лишь после того, как продавец отправит указанные товары и представит в банк соответствующие документы.

Использование аккредитивной формы наиболее благоприятно для продавца товаров (получателя платежа). Расчеты по аккредитиву производятся по месту его нахождения, что приближает осуществление

платежа по времени к моменту отгрузки товаров, способствуя ускорению оборачиваемости средств продавца. В свою очередь, несвоевременное открытие аккредитива плательщиком позволяет ему задержать поставку или даже отказаться от исполнения заключенного соглашения, ссылаясь на неплатежеспособность контрагента. Открытие же аккредитива придает ему уверенность в том, что поставленный продукт будет оплачен.

На современном этапе международные расчеты являются объектом государственного регулирования, которое осуществляется за несколькими направлениями. Государство влияет на систему расчетов, поскольку нередко самая берет в них участие; законодательно регламентирует, периодически вводя определенные валютные ограничения, создавая органы валютного контроля и т.п.; влияет на расчеты через систему международных организаций.

Использованные источники:

1. Бурлак Г.Н., О.И. Кузнецова, Н.В. Сергеева «Техника валютных операций», учебное пособие. М.: «Финстатинформ», 2009 г.
2. Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения под ред. Л. Н. Красавиной М.: «Финансы и статистика» 2006, с.200
3. Суэтин А.А. Международные валютно финансовые отношения. Учебник для вузов, 2010
4. Шимко П. Д. Международная экономика. М.: Высшая школа - 2008
5. Шулековский В. Особенности расчетов по внешнеэкономическим договорам // Валютное регулирование и ВЭД. -2011

*Калимуллина К.М.
студент 2 курса
кафедра ГМУ ФГБОУ БГАУ
Шапошникова Р.Р.
ассистент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ ПРОБЛЕМАХ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА

В последнее время суррогатное (замещающее) материнство становится всё более и более распространённым явлением в обществе и средством преодоления бесплодия в мире. Суть данного метода сводится к вынашиванию суррогатной матерью эмбриона родителей-заказчиков суррогатной программы, при этом сама суррогатная мать не имеет генетического родства с вынашиваемым ею ребёнком. Какие еще виды существуют? По данным количество детей, которые родились при помощи суррогатных матерей уже идёт на сотни тысяч [3]

По мнению исследователей суррогатное материнство – один из методов вспомогательных репродуктивных технологий, который

применяется при лечении сложных случаев женского бесплодия. Если женщина по состоянию здоровья не может выносить и родить ребенка самостоятельно, врачи могут порекомендовать воспользоваться этой процедурой. [4]

В Российской Федерации, суррогатное материнство на коммерческой основе законодательно разрешено, например в отличие от многих стран, таких как Норвегия, где суррогатное материнство запрещено.

Запрет устанавливают два закона: Закон о детях и родителях (Закон о детях) 1981 года, а также Закон об использовании человека в медицинских целях и применении биотехнологий от 2003 года. Франция, где в соответствии с законом о биоэтике 1994 года, суррогатное материнство запрещено. Верховный апелляционный суд постановил, что суррогатное материнство «противоречит законодательству об усыновлении и нарушает положение о неотчуждаемости человеческого тела». [5]

Австрия. В этой стране суррогатное материнство полностью запрещено законом. Однако в данной стране супружеским парам делают экстракорпоральное оплодотворение (ЭКО). Причем государство оплачивает шесть попыток ЭКО. [2]

В России сейчас активно борются с демографическим кризисом, и суррогатное материнство значительно помогает, так как на данный момент в мире рождено порядка 1500 детей от суррогатных матерей (по некоторым данным до 250 тысяч). Тем не менее, к этому методу обзаведения потомством отношение далеко не однозначное. Кто то смотрит на материнство с религиозного взгляда и этическим соображениям. [6]

Существует разное количество мнений, однако всегда есть негативные.

Наиболее ярким отрицательным примером суррогатного материнства является психологический характер.

Бывает и такое, что сами родители отказываются от малыша. Тогда уже перед самой суррогатной матерью встает сложный выбор, который может полностью повлиять на дальнейшую судьбу новорожденного.

Существуют и физиологические риски. К примеру, ребенок может получить некоторые генетически обусловленные дефекты, которые не были вовремя обнаружены. Многие осуждают суррогатное материнство. Поэтому мать в нашем обществе рискует своей социальной репутацией.

Так же хотелось бы выделить несовершенство российского законодательства, регулирующего правовые отношения между биологической семьей и суррогатной матерью, которое должно защищать их права по отношению друг к другу.

Преимущества или достоинства сводятся к следующему.

Для некоторых это единственный и последний шанс стать родителями генетически родного ребенка, а для самой суррогатной мамы это может быть решением проблем.

Из вышесказанного, можно сделать вывод, о том, что услуги суррогатного материнства не стоят на месте, а развиваются с огромной

скоростью. И это огромный плюс не только для нашей страны, но и для всего мира. Ведь рождение ребенка для чужой семьи это огромный вклад для их благополучия, для их семейного счастья.

В Российской Федерации до сих пор отсутствует законодательная база наиболее полно регламентирующая последствие и ответственность суррогатного материнства.

Остается только порадоваться за тех, кто обрел наконец-то долгожданных наследников родителей и за их детей, которых по определению ждет счастливая, наполненная радостью и любовью жизнь. Чем больше детей будет рождаться с помощью суррогатного материнства, тем больше радости и счастья будет в этом мире, тем больше будет в нём людей.

Использованные источники:

1. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 30 августа 2012 г. № 107н "О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению"
2. Сайт организационной и правовой поддержки программ суррогатного материнства [<http://суррогатные-матери.рф/index.php>]
3. Официальный сайт клиники репродукции VitaNova [<http://vitanovaclinic.ru/services/surrogacy/>]
4. Официальный сайт Агентства репродуктивной медицины [<http://surrogacy-rus.com/surrogatnoye-materinstvo.html>]
5. Православный медицинский сервер [<http://orthomed.ru/node/143>]
6. Медицинский портал [<http://medportal.ru/enc/procreation/ivf/6/>]
[<http://www.probirka.org/>]
[<http://www.pravoslavie.ru/smi/53376.htm>]

Караулова Н.М., к.э.н.

доцент

Сизенева Л.А., к.э.н.

доцент

Волгоградский филиал ФГБОУ ВПО «РГУТиС»

Россия, г. Волгоград

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТУРИСТСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ИНСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассмотрены ведущие туристские организации, определяющие международную политику перемещения туристов через национальные границы. Указаны функции международных организаций. Представлена эволюция институтов, регулирующих международные туристские потоки.

Ключевые слова: международные институты, выездной туризм, въездной туризм, национальная граница, международный туризм, институты, международные организации

В конце XX в. проявилась тенденция к сосредоточению функций по мониторингу и регулированию наиболее актуальных проблем мирового хозяйства в рамках специализированных организаций. В настоящее время в мире насчитывается несколько сотен международных организаций, вовлеченных в обсуждение и регулирование различного рода отраслевых проблем. Международные организации представляют собой объединения государственных или неправительственных представительств, преследующие общие цели в какой-либо области человеческой деятельности (в сферах политики, экономики, социальной и культурной жизни, туризма и др.). Международные организации выступают в качестве одной из наиболее эффективных форм многостороннего сотрудничества между государствами, являющимися их членами. Функции международных организаций определены возложенными на них задачами, на наибольшем уровне обобщения среди них можно выделить следующие: содействие (предполагает организацию международных конференций, двух- и многосторонних переговоров, сбор, анализ, публикацию статистических данных); наблюдение (содействие с возможностью формирования и провозглашения официальной точки зрения на определенные проблемы, что является способом направленного воздействия на общественное мнение); надзор (жесткая форма наблюдения, в соответствии с которой страны обязаны сообщать требуемую информацию по установленной форме, принимать к сведению рекомендации, касающиеся дальнейшего развития страны); регулирование (надзор, предполагающий обязательное выполнение странами рекомендаций международного сообщества).

Международные туристские институты относятся к отраслевым международным организациям. Отраслевые международные организации регулируют определенные отрасли производства товаров или услуг и правила торговли ими на международном рынке. Помимо отраслевых международных организаций выделяют следующие виды интернациональных образований: 1) консультативные группы стран (относительно постоянные механизмы согласования политики стран, не составляющие международную организацию, но имеющие собственный аппарат управления), 2) универсальные международные организации (институциональные объединения большинства стран мира, аккумулирующие требуемую информацию и осуществляющие функцию регулирования в определенных сферах хозяйственной деятельности на международном уровне); 3) региональные международные организации (многочисленные объединения небольших групп стран, не перешедшие в интеграционную форму и предназначенные для обсуждения региональных проблем, представляющих взаимный интерес, согласования региональной политики, сбора, обобщения и статистической информации о данном регионе).

Развитие международных связей, расширение географии и увеличение количества путешествий требует постоянного совершенствования

государственного регулирования туризма, как в каждой из стран мира в отдельности, так и в рамках мирового хозяйства в целом. Интенсивное развитие международного туризма в 20-х гг. прошлого века обусловило необходимость формирования соответствующих институтов, осуществляющих непосредственный контроль за движением туристских потоков, условиями их передвижения, а также направляющими свои усилия на согласование деятельности национальных туристских и транспортных организаций различных стран. В результате в период 1920-1930 гг. был создан ряд специализированных организаций: 1925 г. – Международный конгресс официальных ассоциаций пропаганды туризма (МКОАПТ), 1927 г. – Международный конгресс официальных туристских организаций (МКТО), 1930 г. – Международный союз организаций и пропаганды туризма (МСОПТ).

К 40-м гг. международный туризм в большей своей части перешел от индивидуальных форм к организованным, что потребовало создания более совершенной институциональной структуры по управлению и регулированию международного туризма. В связи с вышеизложенным в 1947 г. три ранее созданных образования были упразднены и на их основе учрежден Международный союз официальных туристских организаций (МСОТО) как международная специализированная организация. Действительными членами МСОТО являлись правительственные и неправительственные представительства 116 государств.

Рост значения международного туризма во внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности многих государств определил возросшее внимание к данному феномену со стороны Организации Объединенных Наций и ее специализированных органов. В 1963 г. в Риме была проведена Первая Конференция ООН по туризму и путешествиям, на которой был рассмотрен ряд проблем функционирования сферы туризма и выработаны рекомендации, реализация которых позволит добиться ускорения темпов развития туристской отрасли. На Римской конференции впервые были рассмотрены и приняты в качестве официальных определений понятия «временный посетитель», «турист», «экскурсант», что было крайне актуально для унификации способа ведения статистического учета туристских потоков. Большое внимание в рамках конференции было уделено вопросам упрощения пограничных и таможенных формальностей, процедур. Также прошло обсуждение общего направления развития туризма, формирования соответствующей материально-технической базы, создания системы подготовки квалифицированных кадров, а также программа содействия формированию и развитию туристской индустрии в развивающихся странах.

В соответствии с рекомендациями Римской конференции (1968 г., г. Берн) Экономический и социальный Совет ООН (ЭКОСОС) провел специальный межрегиональный семинар ООН, посвященный анализу и

поиску способов решения наиболее актуальных проблем сферы туризма в развивающихся странах.

Вопросы международного туризма вошли в круг вопросов, рассматриваемых на конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Так, на III сессии ЮНКТАД, которая состоялась в 1972 г., была принята резолюция «Развитие туризма», в которой нашел отражение вопрос об общих принципах статистики международного туристского обмена.

Кроме того, следует отметить, что все действующие в рамках ООН региональные экономические комиссии ООН (ЕК ООН), также уделяют большое внимание проблемам, связанным с развитием туризма.

В 1969 г. согласно резолюции Генеральной ассамблеи ООН было принято решение о реорганизации неправительственной организации МСОТО в межправительственную Всемирную туристскую организацию (World Tourism Organization, WTO, ВТО). Юридически создание ВТО было оформлено посредством принятия 28 сентября 1970 г. резолюции чрезвычайной сессии генеральной ассамблеи МСОТО об одобрении проекта Устава Всемирной туристской организации, который вступил в действие 2 января 1975 г., после его ратификации 51 государством. Согласно решению Генеральной ассамблеи ВТО с 1 декабря 2005 г. принято новое сокращенное название Всемирной туристской организации – «ЮНВТО» (UNWTO). К прежнему сокращенному названию ведущего международного института в области туризма в английском и русском языках добавилось сокращение ООН (UN, United Nations – Организация Объединенных Наций). ЮНВТО является международной организацией специальной компетенции, в соответствии со ст. 1 Устава ЮНВТО относится к организациям межправительственного характера и Генеральная Ассамблея ООН с согласия ЭКОСОС признала за ЮНВТО статус межправительственной организации. Местонахождением ЮНВТО выбран Мадрид (Испания). Официальными языками Всемирной туристской организации являются английский, французский, русский и испанский.

Целью ЮНВТО является поддержка туризма как средства экономического развития и международного взаимопонимания для обеспечения мира, благосостояния, уважения и соблюдение прав человека независимо от расы, пола, языка или религии и соблюдение интересов развивающихся стран в области туризма. Устав ЮНВТО закрепил цели, задачи, характер, организационную структуру и функции новой организации.

Функционирование современных международных туристских институциональных образований направлено на разработку и реализацию на международном уровне комплекса мер по поддержанию устойчивого развития туристской индустрии, упорядочению интернациональной международной туристской деятельности, обеспечение унификации правил предоставления туристских услуг.

Использованные источники:

1. Вавилова Е.В. Основы международного туризма: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2005. – С. 104–107.
2. География международного туризма. Зарубежные страны: Учеб. пособие / Авт.-сост. Л.М. Гайдукевич, С.А. Хомич, В.А. Клицунова и др. – Минск: Аверсэв, 2003. – С. 287–297.
3. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С. 39–56.
4. Черных Н.Б. Технология путешествий и организация обслуживания клиентов: Учеб. пособие. – М.: Советский спорт, 2002. – С. 36–43.
5. Караулова Н.М., Уфимцев А.С. Формирование внешнеэкономической деятельности предприятия туризма // Казанская наука. №3. 2010г. – Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом, 2010. – с. 67-74.
6. Караулова Н.М. Внешнеэкономическая деятельность предприятия туризма: международные институты // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права: ежеквартальный научный и общественно-публицистический журнал. - №1 (22) марта 2006. – с. 106-109.

Каримова Л.А.

Хусаинова С.В., к.э.н.

научный руководитель, старший преподаватель

факультет экономики и управления

Елабужский институт

Казанского(Приволжского)Федерального Университета

Россия, г. Елабуга

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА

Маркетинговая деятельность как важнейшая функция в сфере предпринимательства должна обеспечивать устойчивое, конкурентоспособное функционирование и развитие того или иного субъекта маркетинговой системы на рынке товаров и услуг с учетом состояния внутренней и внешней среды [3]. В этом представлении маркетинговая деятельность предполагает проведение маркетинговых исследований и на их основе разработку стратегии и программу маркетинговых мероприятий, которые используются в целях повышения производительности фирмы и эффективности удовлетворения потребности конечного потребителя или клиента. Маркетинговые исследования структурно включают два главных направления - это исследование характеристик рынка и исследование внутренних действительных и потенциальных возможностей производственной или посреднической деятельности фирмы.

Однако все результаты маркетинговых исследований предназначены руководству для принятия предпринимательских решений в целом, и маркетинговых решений в частности, которые связаны с неопределенностью

поведения субъектов маркетинговой системы, а их принятие сопровождается, как правило, риском. Избежать риска практически нет возможности, его необходимо предугадать и найти возможности снизить до минимума.

Для того, чтобы снизить риск, необходимо выявить проблемную ситуацию, которая возникла или может возникнуть в процессе маркетинговой деятельности. Под проблемной ситуацией в данном случае будем понимать некоторое рыночное противоречие, которое требует определенного воздействия для его разрешения или альтернатив маркетинговой стратегии. Многообразие маркетинговой деятельности, обуславливает и многообразие всевозможных видов маркетинговых исследований. Наряду с этим проблемная ситуация может вообще не существовать (с точки зрения фирмы), однако даже в этом случае проведение маркетинговых исследований необходимо, например, для реализации контроллинга. Определение проблемы маркетинговых исследований тесно связано с выбором объекта исследования. Объектом маркетинговых исследований может быть любой элемент комплекса маркетинга, включая окружающую фирму среду, а также разнообразные элементы бизнес коммуникаций.

Таким образом, объектом маркетинговых исследований в наиболее общем виде является изучение и анализ действия всех факторов, связанных со снижением риска и неопределенности в сфере маркетинга. Предметом маркетинговых исследований могут быть конкретные маркетинговые проблемы, подлежащие непосредственному изучению и относящиеся к объекту исследования. Маркетинговые исследования проводятся фирмой с целью решения определенной проблемы или их совокупности и разработки на этой основе маркетинговой стратегии. Необходимость маркетинговых исследований, как показывает история их развития, связана с активным процессом расширения производства и появления новых технологий во всех сферах производства и обращения товаров и услуг, информатизацией производства и распределения продуктов, ростом социальных и культурных потребностей потребителей, с эволюцией маркетинга как философии и инструментария предпринимательства [4].

В настоящее время для предпринимателя важное значение имеют отношения с покупателем, коммуникации со всеми заинтересованными в той или иной сделке субъектами, возросла роль информационных технологий в разработке и ускорении принятия решений. Необходимо заведомо знать ориентацию покупателя на покупку, его мотивы, нужды и потребности. Важнейшее значение приобретает конкурентоспособность продукции, необходимо постоянно обновлять технологии, ассортимент выпускаемой продукции, создавать новые рынки, расширять производство, изменять организационные структуры управления, обеспечивая их свойством адаптивности к основным изменениям характеристики рынка и поведения потребителя.

Изложенное показывает, что теперь уже не достаточно на предприятии или фирме иметь информацию только о внутреннем состоянии фирмы, ее производственно-экономической деятельности, не выдерживают требований времени и отделы сбыта, которые долгое время были ответственными за связи с потребителями, рекламу и распределение продукции. Требуется постоянное, как стратегическое, так и оперативное планирование всей производственной, маркетинговой и коммерческой деятельности фирмы, основанное на достоверной, репрезентативной маркетинговой информации. Практика показала необходимость разделения функций отдельных отделов и служб в целях выделения специализированной службы по организации маркетинговой деятельности, на которую в первую очередь возлагаются задачи по проведению маркетинговых исследований и разработке маркетинговых программ.

Традиционно маркетинговые исследования проводятся по следующим основным направлениям: исследование рынков; исследование товара; ценовая политика; исследование рекламы; исследование сбыта; исследование покупателей [2].

Как видно классическое маркетинговое исследование включает регулярное исследование рынков сбыта собственной продукции и включает в себя процесс по выработке пакета документов о потенциале предприятия, его взаимосвязь с внешней средой, о характере конкуренции, конкурентах на рынке, о характеристиках их производства, состоянии маркетинга, коммерции и работе с потребителями. Современное маркетинговое исследование - это процесс поиска, сбора, обработки данных и подготовки информации для принятия оперативных и стратегических решений в системе предпринимательства [5].

Более удачным следует считать использование термина "стратегически ориентированное маркетинговое исследование". Классическое определение маркетингового исследования дополняется теперь необходимостью использования внешних факторов, которые влияют или могут оказать влияние на поведение фирмы и ее продукции на рынке, на ее взаимодействие с партнерами и конкурентами.

Поскольку новые задачи исследования конкуренции требуют в зависимости от обстоятельств и новых методов [1]. Возникла необходимость не только проведения классических маркетинговых исследований, но потребовалась философия и функция, связанные с идентифицированием, опознанием, поиском результатов практики на фирмах партнеров, конкурентов и в смежных отраслях, с целью их использования на собственных фирмах для повышения производительности.

Таким образом, стратегически ориентированное маркетинговое исследование представляет собой более широкое понятие, которое включает в себя исследование рынка сбыта, исследование внутренней среды фирмы, исследование маркетингового инструментария, его разработанность и эффективность использования, исследование рынка производительных сил

(рабочая сила, сырье и материалы, денежный рынок и рынок капитала), исследование внешней среды, организацию исследований на основе бенчмаркинга и проведения маркетинговой разведки.

Главная цель маркетинговых исследований заключается в разработке концепции общего представления о структуре и закономерностях динамики рынка и обосновании необходимости и возможностей конкретной фирмы для более эффективной адаптации ее производства, технологий и структуры, а также выводимой на рынок продукции или услуг к спросу и требованиям конечного потребителя.

Таким образом, можно считать, что стратегически ориентированное маркетинговое исследование тесно связано с применением принципов, методов, инструментария и философии бенчмаркинга.

Использованные источники:

1. Глухов А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения // Маркетинг. – 2007. - № 7. – С.37.
2. Багиев Г.Л., Аренков И.А. Основы современного маркетинга. - СПб.: СПбЛФИ, 2007. -721с
- 3.Панкрухин А.П. Маркетинг / А.П.Панкрухин -- М.: Омега-Л, 2005.-- 656 с.
4. Соловьев Б.А. Маркетинг / Б.А.Соловьев -- М.: Инфра-М, 2009. -- 383 с.
5. Федько В.П., Федько Н.Г. Основы маркетинга / В.П.Федько - М.: Феникс, 2005. -- 479 с.

*Касич А.А., д.э.н.
профессор
кафедра учета и аудита
Илюшечкина А.И.
студент 5 курса*

*Кременчугский национальный университет им. М. Остроградского
Украина, г. Кременчуг*

СОСТАВЛЯЮЩИЕ РОСТА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

В статье раскрыто содержание понятия «стоимость бизнеса» и составляющих роста стоимости бизнеса как основного критерия успешного управления компанией.

Ключевые слова: стоимость бизнеса, критерии роста стоимости бизнеса, прибыль, эффективность управления компанией.

Повышение стоимости бизнеса является актуальной задачей, поскольку в условиях всемирной глобализации и быстрого роста мобильности информации главной целью любой компании - рост его стоимости и получения экономической выгоды.

Перед каждым ли предприятием нашей страны встает проблемный вопрос: как увеличить рост стоимости своего бизнеса? Инвесторы, покупатели, поставщики стремятся знать, будет ли экономически выгодно осуществления инвестиций в данное предприятие.

Именно те компании, которые уделяют внимание росту стоимости бизнеса, характеризуется меньшими рисками в сфере отдачи вложенного капитала.

Сложность проблемы наращивания стоимости бизнеса, особенно ее новизна для отечественного экономического рынка, обуславливают необходимость исследования основных понятий и подходов к определению его стоимости.

Под стоимостью предприятия (Enterprise Value) следует понимать комплексный показатель, определяющий эффективность ведения текущей, финансовой, инвестиционной и иной деятельности, посредством определения суммы денежных потоков, генерируемых предприятием в прогнозном и удлинённом периоде с учетом всех его активов и за вычетом обязательств [1].

Среди многих аналитиков, инвесторов, владельцев компаний возникают споры, какой именно показатель выбрать, как меру стоимости предприятия. Некоторые из них опираются на рыночную капитализацию (Market Cap), чтобы подтвердить свои доводы, а другие выбирают меру стоимости как стоимость предприятия (Enterprise Value).

Стоит отметить, что рыночная стоимость компании является компонентом показателя «стоимость компании» (Enterprise Value), соответственно используется, следующая формула:

$$\text{Стоимость компании} = \text{Рыночная капитализация} + \text{Совокупный долг} - \text{Денежные средства.}$$

Согласно современным подходам оценки – прибыль уже не считается показателем, характеризующим эффективность бизнеса, тогда как основным критерием его эффективности рассматривают рост стоимости компании.

Рост стоимости бизнеса – это то, к чему стремятся владельцы бизнеса, поэтому неудивительно, что в странах с развитыми финансовыми рынками менеджеры часто мотивируют принимать такие решения, которые увеличат стоимость компании, а не только текущую прибыль [5].

Стоит отметить, что за последние 2 года стремительно выросли в своей стоимости именно информационные компании, тогда как в финансовой отчетности сырьевых и энергетических корпораций прослеживается значительное снижение стоимости (см. табл. 1).

Таблица 1

Анализ роста стоимости компаний в производственном и информационном секторе за 2010-2012 гг.

Сфера деятельности	Название компании	Стоимость (EV) (млн. дол.)		Абсолютная отклонение (млн. дол.)
		2010	2012	
Информация	Google Inc.	169,28	205,91	+36,63
	Apple Inc.	256,75	530,88	+274,13
	Amazon.com	69,29	117,49	+48,2

Сырье	General Electric	576,75	472,24	-104,51
	EDF	76,43	33,25	-43,18
	Royal Dutch Shell	159,09	157,22	-1,87

Источник: разработано авторами с помощью отчетных данных [3, 4]

Анализ приведенных в таблице 1 данных позволяет констатировать, что на протяжении 2010-2012 гг. именно в информационной сфере деятельности компаний прослеживается быстрый рост стоимости. Чем больше компания вкладывает в разработки новейших технологий и расширяет клиентскую базу через сеть интернет, тем выше ее стоимость акций, а значит и стоимость предприятия в целом.

Исходя из практики управления информационных корпораций, выделим критерии, обуславливающие рост стоимости компании:

- 1) расширение рынка сбыта, учитывая многомиллионную аудиторию пользователей сети интернет;
- 2) использование современных технологий и маркетинговых стратегий;
- 3) автоматизация производственных процессов;
- 4) сохранение ключевых ценностей компании;
- 5) расчет стратегии и тактики операционной деятельности с учетом развития глобальной экономики.

Для понимания современных тенденций роста стоимости следует применять «закон Паккарда» (открыл его Дэвид Паккард, один из основателей компании Hewlett-Packard), который определяет, что не одна компания не может наращивать свои продажи быстрее, чем растет ее способность нанимать нужных людей. Те компании, которые стремятся к росту своей стоимости, должны понимать, что именно способность сформировать профессиональное управленческое звено является более важным, нежели технологии, конкуренция или продукты [2].

Таким образом можно сделать вывод, что существует множество факторов, которые могут влиять на рост стоимости компании. В данном случае это принципиально важно в первую очередь для владельцев и для высшего руководства компании, чтобы быть конкурентноспособными в долгосрочной перспективе.

Использованные источники:

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В.. Корпоративные финансы и учет - М.: Проспект, 2012. – с.560.
2. Коллинз Д. От хорошего к великому: Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... / Коллинз Д.; пер. с англ. Павловского П.- 11-е изд.- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.- с.320.
3. Официальный сайт Stock-analysis-on.net [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.stock-analysis-on.net>.
4. Официальный сайт Ycharts.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ycharts.com>.

5. Модель оценки стоимости компании: разработка и применение /
Официальный сайт Fd.ru [Электронный ресурс]. - Режим доступа:
<http://fd.ru/articles/6185>

*Касич А.А., д.э.н.
профессор, заведующая кафедрой учета, анализа и аудита
Яковенко Я.Ю.
студент
Кременчугский национальный университет
им. М. Остроградского
Украина, г. Кременчуг*

ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ ЖЕНЩИН В НАУКЕ

Аннотация. Проблема гендерной дискриминации прочно укоренилась в сферах, которые определяют современный этап развития общества (политика, бизнес, управление, наука). Целью статьи является рассмотрение понятия гендерной сегрегации женщин в профессиональной среде и исследование отношения к женщине как к равноправному члену общества в сфере науки и образования. Предпринята попытка объяснить феномен дискриминации женщин с точки зрения неоклассических экономических и современных гендерных теорий.

Ключевые слова: гендер, дискриминация, гендерное неравенство, сегрегация, феминизм.

Современное общество стремится к демократизации и гуманизации. Приоритетными признаны задачи по созданию равных возможностей для реализации интеллектуального и творческого потенциала личности, невзирая на пол, возраст и социальное положение.

Большинство стран мира подписали и ратифицировали Конвенцию ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин [1], принятую 3 сентября 1981 года. Всего в настоящее время 136 стран конституционно признают равенство всех граждан и недопустимости дискриминации женщин.

Несмотря на это, проблема равноправия женщин в обществе остается актуальной. Гендерная сегрегация все чаще проявляется в виде существующих в обществе барьеров для женщин при продвижении по служебной лестнице. Для определения гендерной сегрегации также используют понятие «стеклянный потолок», в котором заключается факт существования во многих организациях невидимого потолка, выше которого женщины не могут продвинуться.

Рассмотрим наиболее популярные подходы к объяснению феномена «стеклянного потолка».

Первый подход основан на *концепции человеческого капитала* в качестве объяснения неравной оплаты труда мужчин и женщин. Согласно данной теории, женщины уступают мужчинам по качеству предложения труда. Производительность женского труда, как правило, ниже. Это

объясняется тем, что меньший профессиональный опыт женщин связан с прерыванием трудовой деятельности в связи с семейными обязанностями или рождением ребенка. Женщины покидают науку в два раза чаще, чем их коллеги мужчины, и часто обязаны выбирать: профессиональные обязанности или семья. Это связано с одновременным наложением благоприятного возраста для рождения детей и становления карьеры.

Вместе с тем, женщинам в современных условиях все чаще удается совмещать научно-исследовательскую деятельность и семейные обязанности. Автоматизация работы по дому с помощью использования бытовой техники способствует высвобождению времени, которое женщины направляют на развитие карьеры, тем самым увеличивая свой профессиональный опыт. Однако ощутимых изменений на рынке труда не произошло, а профессиональная сегрегация продолжает существовать.

Вероятно, причинами являются механизмы скрытой дискриминации. Дискриминация женщин работодателями легла в основу *второго подхода – теории склонности к дискриминации Г.Беккера* [2]. Согласно данной теории в конечном результате расходы работодателя-дискриминатора будут выше, чем работодателя-недискриминатора в связи с тратой денег и времени на поиск исключительно работников-мужчин.

Третий подход основан на *теории сегментации рынка труда*, которая заключается в разделении профессий на «мужские» и «женские» [3]. Безусловно, научную деятельность можно отнести к обеим категориям. Проявлением теории служит тот факт, что женщины не приобретают опыта, необходимого для продвижения по службе. Задания, позволяющие проявить себя в качестве претендента на руководящую должность, поручают, как правило, мужчинам. Например, в США женщины-ученые в области точных наук и инженерии получают более 45% степеней PhD [5], однако занимают лишь 21% и 5% руководящих должностей соответственно.

Четвертый подход содержит точку зрения, что когда женщина выступает в роли исследователя, то может переосмыслить общепринятые теории и методы, позволяет по-новому оценить объект исследования. Такие взгляды на роль женщины в науке принято называть «феминистской точкой зрения», они являются основой *гендерных теорий профессиональной сегрегации*.

Феминистской критику касательно дискриминации женщин-исследователей высказывали экономисты П.Ингленд и А.Браун [4], которые попытались объяснить проблему гендерного неравенства с точки зрения психоаналитики. По их мнению, социальное невосприятие женщин на руководящих должностях в традиционно «мужских» сферах, в том числе науке, связано со страхом мужчин потерять свою гендерную идентичность.

Кроме того, значительную роль в дискриминации женщин играют *гендерные стереотипы*, обусловленные тремя факторами.

Первый фактор - распределение гендерных ролей, согласно которому для мужчин социальный уровень, который они занимают, традиционно считается более важным, чем для женщин.

Неравномерное распределение семейных и домашних обязанностей - еще один **фактор**, обуславливающий сегрегацию на рынке труда. Согласно проведенных исследований [7, с.31], во всем мире на оплачиваемый труд женщины тратят на 1-4 часа меньше мужчин, а на уход за членами семьи тратят времени в 2-10 раз больше.

Следующий **фактор** – **дискриминация в оплате труда**. Исследования, проведенные американскими учеными Д.Трейманом и Х.Хартманом [6], показывают, что разрыв в оплате труда женщин и мужчин в США более чем на 30% обусловлен наличием гендерной профессиональной сегрегации.

Перечисленные выше трудности предоставляют женщинам меньше возможностей для выявления лидерских качеств или, как минимум, ощущения равной роли в создании того или иного научного продукта. Женщины, которые вопреки распространенному понятию о «слабом поле», смогли занять ключевые руководящие должности, не только обладают интеллектуальным потенциалом, но также должны стать примерами для подражания.

Однако это скорее исключения, чем распространенная тенденция. Практически повсюду женщины в науке, политике и на высших руководящих должностях представлены в бизнесе в гораздо в меньшей степени, чем мужчины.

Инструментами решения данной проблемы должны стать:

- содействие образованию и профессиональной ориентации молодых женщин;
- финансовая поддержка научной деятельности и профессионального совершенствования женщин;
- введение статистического гендерного мониторинга во все составляющие научной политики;
- внедрение программ гендерного равенства в учебные заведения всех уровней.

Таким образом, реализация мер социальной политики для поддержки женщин в науке обеспечит гендерное равенство не только в ближайшее время, но и на отдаленную перспективу.

Использованные источники:

1. Becker G. «The Economics of Discrimination» / G. Becker. – Chicago, University of Chicago Press 1971. – 215 p.
2. P. England and I. Brown. «Internalization and Constraint in Theories of Women's Oppression», in B. Agger, ed., Current Perspectives on Social Theory. Цит. по: Вулли Ф. Феминистский вызов неоклассической экономической теории // Женщина, мужчина, семья. THESIS, № 6, 1994. С. 82.

3. Donald J. Treiman, Heidi I. Hartmann. «Women, Work, and Wages: Equal Pay for Jobs of Equal Value».— National Academies Press, 1981 – 136p.
4. National Science Foundation. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nsf.gov/>
5. Bergmann Barbara. « Occupational segregation, wages and profits when employers discriminate by wage or sex»/В.Бергманн. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://college.holycross.edu/RePEc/eej/Archive/Volume1/V1N2P103_110.pdf
6. Конвенция Организации Объединенных Наций о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин от 18 декабря 1979 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/cedaw.shtml
7. Доклад о мировом развитии. Гендерное равенство и развитие. Обзор//Всемирный банк. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2012.pdf>

*Кемаева М.В.
ассистент*

*кафедра экономики народного хозяйства
Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье обоснована роль реального сектора как основы развития российской экономики на основе статистических методов анализа.

Ключевые слова

Реальный сектор экономики, экономическое развитие, основные макроэкономические показатели.

Динамика развития российского реального сектора неразрывно связана с динамикой нашей национальной экономики в целом, которая в текущих условиях имеет как ряд позитивных, так и негативных тенденций обусловленных, в том числе реальным сектором и включенными в него проблемами [1,2]. В то же время, ситуация в реальном секторе экономики во многом зависит от макроэкономической ситуации в целом, что очевидно, так как сектор является неотъемлемой её частью.

Основным показателем результатов экономической деятельности страны является ВВП, изменение во времени которого, в настоящий момент, представляется как положительное [3]. За рассмотренный период ВВП вырос в восемь раз в номинальном выражении и почти в 2 раза в реальном, даже учитывая существенное влияние кризиса 2008-2009 гг, проявившееся в сокращении на 7,9% [4] (сокращение в промышленности составило 9,4%, рост в сельском хозяйстве 2,2%) процентных пункта (наибольшее падение

среди основных стран-партнеров РФ, приложение 3). При этом вклад, внесенный в развитие экономики промышленным производством, существенен, если рассматривать среднесрочную ретроспективу, когда среднегодовой прирост за последнее десятилетие в 6,4%, аналогичный показатель в сельском хозяйстве составляет 4,5%.

В сложившейся экономической ситуации доля добавленной стоимости, производимой в реальном секторе с 2002 г. не превысила 50%, максимально приблизившись к этому значению в 2005г. По нашему мнению, для стабильного развития экономической системы в национальном масштабе эта доля должна составлять более 50%.

За период с 2002 по 2009 год структура реального сектора существенно не изменилась. В разрезе видов экономической деятельности, представляющих реальный сектор, в смысле создания добавленной стоимости, главенствует обрабатывающие производства, на которые приходится треть всей ДС создаваемой сектором, на втором месте по состоянию на 2009 г. строительство, которое в результате падения потребительского спроса в условиях кризиса уменьшилось на 25,6%. Строительство заняло второе место, потеснив добывающие отрасли в 2006г, что связано со строительным бумом последних лет.

Основная отрасль экспортной ориентации – добывающая промышленность занимает только третье место, так как не создает высокой добавленной стоимости, однако, с точки зрения объёма производства в стоимостном выражении её позиции более высоки [5,6]. Изменения структуры сектора за исследованный период связаны с местом сельского хозяйства, которое в настоящий момент занимает четвертую позицию, а в 2002 г третья, после лидирующих обрабатывающих производств и добычи полезных ископаемых.

Динамика темпа роста экономики в целом и темп роста реального сектора, производимой сектором в базовых ценах 2002 коррелируют ($R=0,95$), что иллюстрирует существенное влияние реального сектора РФ на экономику в целом [7]. Соответственно, необходимо повышение эффективности функционирования сектора, что сможет стать локомотивом развития экономики в целом. Рост реального сектора стал ниже общеэкономического в 2005-2006 гг., что послужило одной из причин текущего финансово-экономического кризиса, так как доля надстройки (прочих секторов) в экономике РФ стала увеличиваться достаточно быстрыми темпами и давать прирост экономике, что привело к диспропорции развития [7, 8]. До 2005 г. рост добавленной стоимости в экономике РФ базировался только на развитии реального сектора, причем до 10% импульса прироста реального сектора нивелировалось прочими секторами. Их гипертрофированное развитие после 2005г. способствовало снижению скорости роста реального сектора. Очевидно, что кризисная ситуация конца 2008- 2009 гг. привела к еще большему сокращению произведенной добавленной стоимости как в реальном секторе, так и

базирующейся на нем экономике страны в целом, так как «пузырь в надстройке лопнул» [9].

Такая ситуация вызвана не только со спекулятивными финансовыми операциями, характеризовавшимися (а так же характеризующимися в настоящий момент) разрывом между финансовыми активами и ВВП (в мировом масштабе этот разрыв составляет около 3-4 раз), но и существованием на российском рынке различных торговых посредников, завышающих цены на сырье и оборудование, что приводит к стандартной инфляции издержек [10]. Подробная информация о продавце промежуточной продукции и благоприятные условия поставок таких интермедиари от непосредственных производителей (как правила сформированные не только на основе объема поставок и их регулярности, но и личных связей) приводят к неизбежности использования их услуг. В такой ситуации страдает как конечный потребитель, так и экономика реального сектора в целом, поскольку на закупку сырья в условиях растущих цен не хватает средств, как следствие, череда банкротств и разорений предприятий в худшем случае, а в лучшем использование системы банковского кредитования и перекредитования. В российской действительности такие посредники, как правило, территориально размещаются в Москве, через которую проходит львиная доля денежных потоков страны, что связано не только и не столько с поступлением налогов в федеральный бюджет. Добавленная стоимость, формирующаяся у таких экономических агентов, не сопровождается созданием каких-либо товаров или услуг, что несколько противоречит природе экономических процессов: с одной стороны они вовлечены в производственный процесс, а с другой не вносят в него сколько-нибудь позитивный вклад (в смысле производительности, результативности деятельности). Такие издержки рыночного механизма, а точнее издержки управления (для некоторых предприятий затраты оппортунистического поведения сотрудников) выросли до таких масштабов в отдельно взятой стране, что складывается впечатление чрезвычайности сложившейся ситуации, поскольку снизить инфляцию в пределах «нормальных» 2-3% в Российской экономике пока не достижимо [11].

Использованные источники

1. Золотов А. Общественная производительность труда. – М: Экономист 2002. № 6. С. 92.
2. Золотов А.В. О роли рабочего класса в современной экономике / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 451-456.
3. Трифонова Е. Ю. Методология стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятий: Дис. ... д-ра экон. наук. Н. Новгород, 2009. 426 с.
4. Трифонова Е. Ю. Методология стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятий: Автореферат дис. ... д-ра экон. наук. Н. Новгород, 2009. 46 с.

5. Трифонов Ю. В., Малыженков П. В., Ананьев Ф. Ю. Прогнозирование и планирование в экономических системах: Монография / Под ред. Ю. В. Трифонова. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. – 284 с.
6. Трифонова Е. Ю., Тумаков Н. С.. Концептуальные основы стратегического управления интеграционными процессами предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2 (2). С. 265-270.
7. Трифонов Ю. В., Соколов Д. Ю. Механизмы стратегического управления инновационной деятельностью на предприятиях // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2 (2). С. 261-264.
8. Гриневич Ю.А., Кемаев К.В. Государственная промышленная политика // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 3-2. С. 110-115.
9. Гриневич Ю.А., Кемаев К.В. Государственная промышленная политика. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: Сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Часть I. / под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. № 3-2. С. 110-115.
10. Кемаев К.В. Повышение экспорта образовательных услуг: опыт ННГУ им. Н.И. Лобачевского // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3-3. С. 111-116.
11. Шеншин А.С., Гриневич Ю.А., Кемаева М.В. Инфраструктура рынка как объект государственного регулирования экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 4-1. С. 243-247.

*Кемаев К.В., кандидат политических наук
доцент кафедры социологии управления
Кемаева М.В.*

*ассистент кафедры экономики народного хозяйства
Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье проведен анализ динамики и выявлены ключевые факторы развития реального сектора российской экономики.

Ключевые слова

Реальный сектор экономики, экономическое развитие, государственное регулирование экономики.

Развитие мировой экономики в целом в последние десятилетия впечатляет, не смотря на явления, связанные с мировым кризисом. Растет производительность труда в некоторых государствах [1], ускоряется процесс

формирования ограниченного числа стран, монополизирующих наиболее весомые результаты научно-технического прогресса и накапливающих огромные денежные и научно-производственные потенциалы, которые, в конечном итоге, станут локомотивом развития национальной экономики в постиндустриальную эпоху. Хотя постулируется, что информация, в смысле технологии производства, является основой развития экономики в этот период, нельзя приуменьшать роль реального сектора в системе социально-экономических отношений. Так же как не совсем корректно определять финансовый сектор, как основу развития в современных условиях.

Понятие «реальный сектор» используется не только в чисто научном обороте, оно всё чаще фигурирует и в официальных документах. В реальный сектор экономики входят как отрасли материального производства, так и сфера производства нематериальных форм богатства и услуг.

С нашей точки зрения, реальный сектор – это та часть экономической жизни (социально-экономических отношений), в которой работники заняты производительным трудом [2]. Под которым следует понимать предложенное А.В.Золотовым и М.В. Поповым в «Философии производительного труда» определение, которое состоит в том, что «производительный труд - это труд, непосредственным результатом которого является вещь, энергия или перемещение вещей (энергии) в пространстве» [3].

Немаловажную роль для развития реального сектора российской экономики играет его структура. Так, наибольшую часть продукции сектора производится в обрабатывающей промышленности (рис. 1), что является результатом с одной стороны накопленного еще с советских времен опыта по работе с природными ресурсами, а с другой следствием целенаправленной политики Правительства на развитие таких предприятий. Второй по уровню созданной добавленной стоимости является добывающая промышленность, деятельность которой направлена на удовлетворение потребностей в факторах как отечественных, так и зарубежных потребителей.

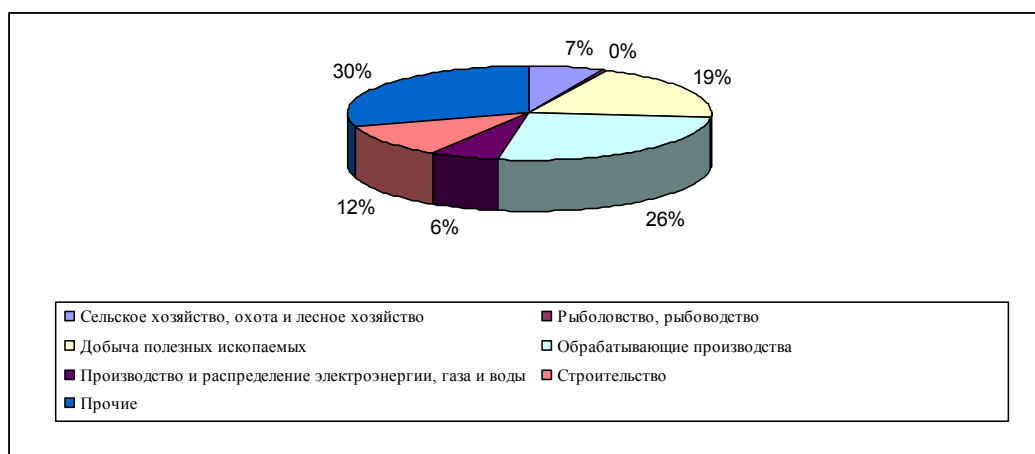


Рис 1. Структура добавленной стоимости, произведенной РСЭ РФ в 2013 году, %.[4]

Доля добавленной стоимости, произведенной РСЭ в ВВП РФ за 2002-2013 гг колеблется в среднем на 1 % в период. Показатель изменяется достаточно динамично, то приближаясь к пятидесятипроцентному барьеру, то удаляясь от него (рис.2). Падение исследуемого показателя с 2005 года способствовало формированию благоприятных условий для наступления кризиса, несмотря на то, что номинально добавленная стоимость, созданная предприятиями реального сектора по абсолютной величине росла.

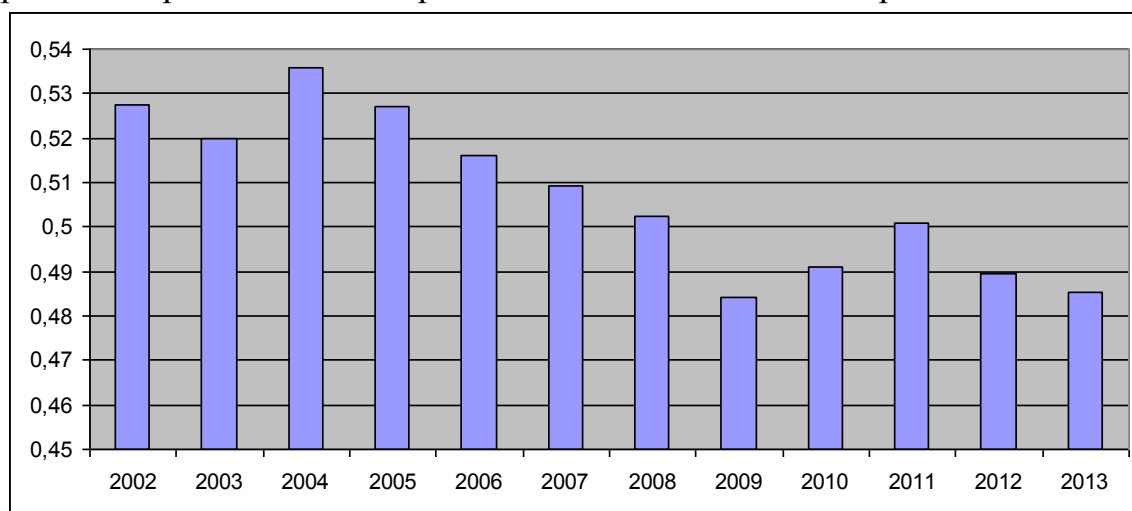


Рис. 2 Динамика доли добавленной стоимости, произведенной РСЭ в ВВП РФ за 2002-2013 гг [4]

Отсутствие четкого тренда (рис. 2) приводит к необходимости использования различных эконометрических методов прогнозирования [5] с целью проведения сценарного анализа. Прогноз развития исследуемого показателя на ближайшие 3 года показывает, что в целом сохранится положительная динамика, со средним приростом абсолютного значения 0,5% в рамках основного сценария, и снижением в среднем на 1% в пессимистическом. Нивелирование сложившейся в последние годы тенденции к снижению возможно в рамках формирования соответствующей государственной инновационной и инвестиционной политики [6].

В отраслевой структуре иностранных инвестиций в экономику России традиционно сохраняется устойчивый приоритет топливной промышленности, металлургического комплекса и отраслей, работающих на потребительский рынок, среди которых торговля, общественное питание, пищевая промышленность. В то же время уровень иностранных инвестиций, направляемых в машиностроение и другие наукоемкие отрасли, остается низким [7]. Основой повышения инвестиционной привлекательности проблемных отраслей обрабатывающей промышленности является конкурентоспособность продукции [8; 9].

Одним из значимых мероприятий в этой связи, является совершенствование системы стандартизации продукции сектора в целях будущего повышения экспорта на новых стадиях интеграции России в ВТО. Перечень технических регламентов разработан и включает такие отрасли,

как машиностроительная, металлургическая и прочие [6; 10]. Однако, их наполнение требует дальнейшей разработки. Формирование подобных нормативно-правовых является стратегически важным для экспортоориентированного развития российского реального сектора на базе обрабатывающих производств, так как способно дать импульс для инновационного развития в будущем.

Использованные источники:

1. Золотов А. Общественная производительность труда. – М: Экономист 2002. № 6. С. 92.
2. Золотов А.В. О роли рабочего класса в современной экономике / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2004. № 2. С. 451-456.
3. Золотов А.В., Попов М.В. Философия производительного труда: Монография. Н.Новгород: издательство ННГУ, 2006, с.13
4. Трифонов Ю. В., Малыженков П. В., Ананьев Ф. Ю. Прогнозирование и планирование в экономических системах: Монография / Под ред. Ю. В. Трифонова. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. – 284 с
5. Гриневич Ю.А., Кемаев К.В. Государственная промышленная политика. Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: Сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Часть I. / под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010. № 3-2. С. 110-115.
6. Трифонова Е. Ю. Проблемы иностранного инвестирования в Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 18 (183). С. 2-7.
7. Трифонова Е. Ю. Методология стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятий: Дис. д-ра экон. наук. Н. Новгород, 2009. 426 с.
8. Трифонова Е. Ю., Тумаков Н. С. Повышение эффективности стратегического управления интеграционными процессами в экономике / Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 24 (279). С. 25-30.
9. Кемаев К.В. Повышение экспорта образовательных услуг: опыт ННГУ им. Н.И. Лобачевского / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3-3. С. 111-116.
10. Расчеты авторов на основе www.gks.ru

*Ковалев В.И., к.э.н.
доцент*

*Руденко А.В.
студент 5 курса*

*Омский филиал Финансового университета
Россия, г. Омск*

ФАКТОРИНГ ДЛЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы, возникающие при формировании финансовых ресурсов малых инновационных предприятия, а также показано место факторинга в их возможном решении. Рассмотрена нормативная база факторинга и его основные разновидности. Отражен налоговый аспект применения факторинга, возникающие коллизии и пути их решения с целью обеспечения эффективности применения факторинга как инструмента текущего финансирования инновационного бизнеса.

Ключевые слова: инновационный бизнес, государственная поддержка, переуступка задолженности, факторинг, налоги и обязательные страховые взносы.

В соответствии с программными заявлениями Правительства РФ инновации являются одним из векторов развития экономики страны, а малый бизнес – одна из сфер, где должны проявиться способности наиболее творческой части населения страны. При этом ни у кого не вызывает сомнения, что для малого и развивающегося бизнеса одной из существенных задач является задача своевременного и достаточного для развития финансирования. Проблема с обеспечением оборотными средствами и поддержанием стабильного финансового положения особенно остро встает для динамично развивающихся инновационных предприятий. Внедряя новые продукты и технологии, увеличивая объемы производства, и обеспечивая рост доходов в будущем, предприятие вынуждено часть продукции продавать в кредит, и поэтому сталкивается с задачей оперативного нахождения средств для обязательных текущих выплат. Обычное кредитование не всегда позволяет решить эту задачу. Быстрые по оформлению кредитные продукты обычно достаточно дороги. Выгодные процентные ставки сопровождаются условием достаточного залога, который есть не у всех малых предприятий и практически отсутствуют у стартапов.

Осуществляемое сегодня во всех регионах страны субсидирование части процентов по получаемым малыми предприятиями кредитам, во-первых, не является оперативной и доступной всем схемой, а во-вторых, не решает саму проблему получения кредита. После погашения задолженности по полученному ранее кредиту можно обратиться в фонд поддержки малого предпринимательства для частичного возмещения уплаченных в банк процентов. Микрофинансирование малого инновационного бизнеса и покрытие части расходов на проектирование или приобретение прав на новые технологии и новые продукты вообще предполагает предварительное включение предприятия в специальную региональную программу. Учитывая

недостаток бюджетных средств, выделяемых на эти нужды и временные лимиты, своевременно получить средства удается редко [1].

Подходящий набор условий для оперативного финансирования, пожалуй, возможен только в случае овердрафта, однако последний требует стабильных в течение определенного времени оборотов по счету. Если инновационный бизнес интенсивно наращивает объемы, то лимиты, рассчитанные из ретроспективных данных, не позволят покрывать возрастающие текущие платежи.

Одним из инструментов, который позволяет решать задачу оперативного получения средств при указанных выше условиях является схема факторинга. Его нормативной базой является Конвенция УНИДРУА по международным факторным операциям (факторингу) и глава 43 Гражданского Кодекса РФ (2 часть) – Договор финансирования под уступку денежного требования [2; 3]. Факторинг (в переводе – посредничество) заключается в переуступке поставщиком его неоплаченных требований к дебиторам за проданные им товары, продукцию, работы, услуги третьему лицу. При этом третье лицо (цессионарий) берет на себя обязанность финансировать поставщика и предъявлять к оплате дебиторскую задолженность, а также возможно вести счета поставщика и защищать его от неплатежеспособности дебиторов. Слишком общая регламентация этой операции, позволяет значительно расширить варианты ее осуществления на практике. В банковском факторинге используется следующая схема:

1. Заключение договора на поставку товара, услуги.
2. Передача банку документов, подтверждающих отгрузку товаров.
3. Перечисление банком на счет поставщика части стоимости этих товаров.

На сегодня эта часть составляет 80-90% от суммы переуступаемого долга.

4. Погашение покупателем всей сумму долга за поставку.
5. Перечисление банком остатка средств за вычетом комиссионных.

Комиссионные включают две составляющие. Одна часть начисляется на всю сумму уступаемого долга, а другая определяется за каждый день периода между 3 и 4 этапом и начисляется на сумму, предоставленного на 3 этапе финансирования. Поэтому, на момент уступки права требования не возможно заранее определить полную стоимость факторинга для поставщика.

Об уступке дебиторской задолженности по указанным выше нормативным документам необходимо сообщать дебитору, однако ГК РФ предполагает возможность факторинга и без такого условия. Например, дебитор погашает задолженность перед поставщиком, а банк-посредник на основании договора факторинга, переводит эти средства на свой счет в бесспорном порядке.

Если риск непогашения долга дебитором остается за поставщиком, то в условиях договора предусматривается право регресса – возврата аванса

цессионарию и выплата процентов по нему. При этом посредничество сводится к минимуму и поэтому комиссионные незначительны. Если риск непогашения долга дебитором берет на себя посредник, то такой договор обычно предполагает высокие комиссионные, а регресс обычно не используется. В этом случае посредник сам занимается взысканием средств от дебитора.

Российские банки применяют обычно первый вариант факторинга. Более того, они не заключают договор в случае неплатежеспособности дебитора и уже произошедшей задержки оплаты по основному договору. Более дешевый факторинг особенно подходит для предприятий с небольшим количеством надежных дебиторов. Однако цена факторинга может быть не единственным критерием целесообразности факторинга.

Особые условия договора факторинга можно встретить при реструктурировании дебиторской задолженности. Здесь сущность уступки права требования сводится, по сути, к продаже просроченной дебиторской задолженности по цене ниже суммы первоначального долга. Цена дебиторской задолженности определяется сторонами договора с учетом экономической ситуации и будет известна сразу в момент уступки права требования.

В условиях возможного банкротства предприятия, такой вариант применения рассматриваемого договора вполне применим, но это лишь одна из не самых распространенных в мировой практике его схем. Нам кажется, что услуги факторинга будут пользоваться широким спросом только в условиях нормальных, а не кризисных ситуаций, и только как метод управления оборотным капиталом. При этом, следует использовать первую схему, причем как с правом регресса долга, так и без него.

Для малых предприятий также может оказаться выгодным отказ от создания собственного отдела расчетов с дебиторами и передать все его функции посреднику на принципах аутсорсинга. Цена факторинга при этом возрастает, но снижаются затраты на ведение бизнеса и прежде всего на трудовые ресурсы. Несмотря на сохранение льготных ставок обязательных страховых взносов для малого бизнеса в ближайшие годы выгода может быть ощутимой [5].

Одной из проблем, до сих пор сдерживающих более масштабное использование факторинга, является наличие большого количества налоговых коллизий. В настоящее время наибольшие проблемы вызывают:

- отсутствие возможности включить налог на добавленную стоимость по «стандартным» услугам факторинга в состав налоговых вычетов по этому налогу у поставщика;
- неполное включение стоимости услуг факторинга в расходы поставщика для целей налогообложения.

Сегодня факторинговые компании и банки предлагают клиентам выход из первой ситуации, что фактически создает еще одну особенную схему факторинга. В два этапа (см. п. 3 и 5 стандартной банковской схемы)

посредник перечисляет поставщику все 100% суммы переуступаемого ему долга, не удерживая никакой комиссии. Затем факторинговая компания или банк выставляет поставщику счет-фактуру на свои посреднические услуги, в которой указывает сумму налога на добавленную стоимость. Эта сумма в соответствии со ст.171 НК РФ является налоговым вычетом [4].

Сложнее обстоит дело с налогом на прибыль. Налоговые службы однозначно приравнивают любой доход посредника при факторинге к разновидности процентов, начисленных по долговым обязательствам. Это автоматически приводит к тому, что в расходы для целей налогообложения поставщик может отнести только суммы, рассчитанные из предельно установленной ставки. Предельная ставка сегодня рассчитывается путем умножения ставки рефинансирования Банка России на коэффициент, равный 1,8 (ст. 269 НК РФ). Но даже это не достаточно сегодня для стимулирования объективно более дорогих по сравнению с кредитованием услуг факторинга.

Для повышения эффективности этого важного для поддержки предприятий, находящихся на стадии развития, сектора услуг необходимо перейти к более мягкому налоговому режиму в отношении субъектов договора факторинга. Необходимо позволить всю стоимость услуг факторинга относить в расходы для целей налогообложения, как это допускается при лизинге.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ // СПС Консультант Плюс, 2014.
2. Конвенция УНИДРУА по международным факторным операциям : заключена в Оттаве 28.05.1988 // СПС Консультант Плюс, 2014.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05 авг. 2000 г. № 117-ФЗ // СПС Консультант Плюс, 2014.
4. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24 июля.2009 г. № 212-ФЗ // СПС Консультант Плюс, 2014.
5. Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства / Официальный сайт / Режим доступа: <http://www.fond-omsk.ru/gospodderzhka.html>

*Ковязин К.
студент 4 курса
экономический факультет
национальный исследовательский
Мордовский Государственный
Университет им. Н.П.Огарева*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск

АНАЛИЗ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ПРИМЕРЕ НЕБОЛЬШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАГАЗИНОВ ГОРОДА САРАНСК

На сегодняшний день в сравнении с рынками развитых стран отечественный рынок розничной торговли строительными материалами находится на начальной стадии. Однако, ежегодные темпы прироста его объемов достаточно внушительны – последние несколько лет, по оценкам экспертов, этот показатель находится на уровне около 15-25%. В 2012 году объём рынка розничной торговли товарами для дома и ремонта составил более \$14 млрд. по России и \$3,5 млрд. по Москве. Благоприятная ситуация, сложившаяся на российском рынке отделочных материалов, привлекает внимание зарубежных игроков, которые по многим позициям теснят отечественных. По прогнозам, наиболее острая борьба в перспективе развернется в формате DIY-гипермаркетов, поскольку в нем работает большинство иностранных ритейлеров. Гипермаркет DIY, хоть и является на данный момент не самым распространенным форматом в России, тем не менее имеет наилучшие рыночные перспективы. Именно к такому виду торговли склоняются компании, которые занимают ведущие позиции на отечественном рынке.

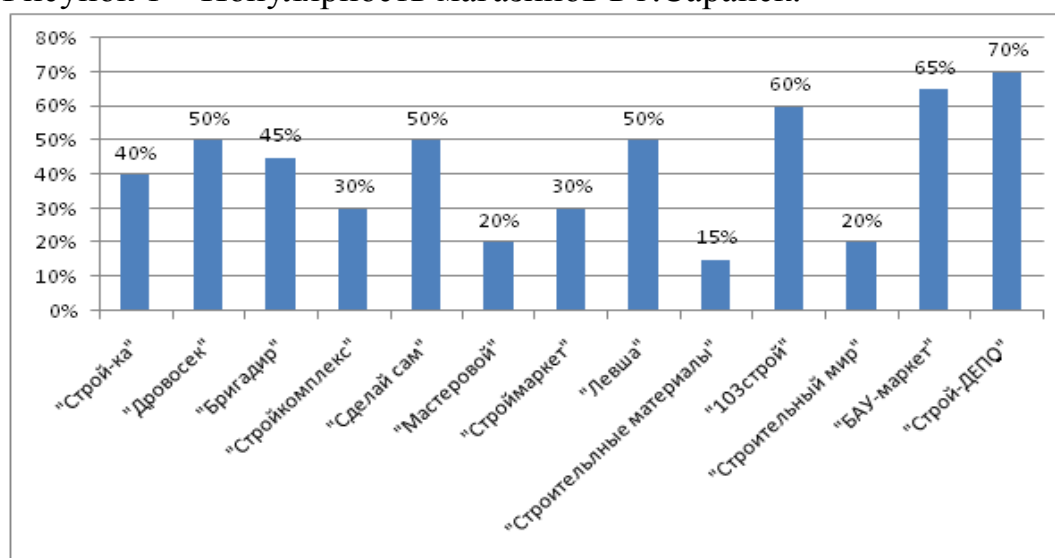
Само название формата таких магазинов – DIY (Do-It-Yourself – сделай сам) определяет широкий, но довольно специфический набор товарных групп. В ассортимент предлагаемой DIY продукции входит все, что имеет отношение к чистовой отделке дома (обои, краски, кафель, напольные покрытия) и его устройству (мебель, ковры, электроинструменты, светотехника и пр.), а иногда еще и садовый инвентарь и растения. Это торговля по принципу самообслуживания. Данный формат подразумевает минимум вмешательства со стороны обслуживающего персонала и максимум самостоятельности посетителя. Выкладка товара такова, что покупатель может самостоятельно достать и посмотреть любую заинтересовавшую его продукцию. Как правило, DIY предлагает товары по средней и низкой цене. Ассортиментная линейка по каждой позиции невелика. Основными клиентами таких торговых предприятий являются частные лица – люди, осуществляющие ремонт собственных квартир. Чаще всего это крупные магазины, располагающиеся на окраинах города или в пригородах, с торговой площадью от 5 м² для формата супермаркета и от 10 тыс. м² – для гипермаркета. Ассортимент продукции насчитывает, как правило, от 10 до 30 тыс. позиций. Число касс – не менее 20.

Основной тенденцией рынка строительных материалов за последние годы является непрерывный рост практически по всем товарным группам. Основными факторами развития российского рынка стройматериалов на сегодняшний день являются рост инвестиций в основные фонды, рост жилищного строительства, рост благосостояния населения и, соответственно, рост платежеспособного спроса на стройматериалы, как со стороны населения, так и со стороны строительных фирм. Особенности промышленности стройматериалов: сезонность, высокая конкуренция и сильное влияние на формирование цен на жилье (стоимость стройматериалов составляет до 70% от цены готового дома).

Для анализа рынка строительных материалов в городе Саранск мы исследовали 13 магазинов: «БАУ-маркет», «Стройдепо», «Дровосек», «Строй-ка», «Левша», «Бригадир», «Стройкомплекс», «Мастеровой», «СтройМаркет», «Строительные материалы», «103 строй», «Сделай сам», «Строительный мир».

БАУ-маркет и Строй-ДЕПО являются самыми популярными среди всех строительных магазинов в Саранске. Однако стоит отметить, что это крупные сетевые магазины, и у них изначально есть конкурентные преимущества относительно обычных магазинов. Во-первых, наличие сетевой структуры позволяет оперативно мобилизовать финансовые и иные ресурсы в определённую точку. А во-вторых, таким магазинам проще позиционировать свой товар сразу на несколько целевых групп. Тем не менее, такие магазины, как «Строй-ка» и «Дровосек» незначительно уступают по популярности крупнейшим конкурентам, что говорит о достаточно здоровой конкуренции среди магазинов строительных материалов города Саранск. А это значит, что даже маленькая организация с первоначально мизерной долей на рынке, но при наличии конкурентных преимуществ сможет хорошо позиционировать себя на этом рынке. (рисунок 1)

Рисунок 1 – Популярность магазинов в г.Саранск.



По мере проведения исследования, 14% всех людей, к которым мы обращались с вопросами, никогда не приобретали строительные материалы в силу ряда причин, поэтому они не представляют интерес для нашего исследования. 86% опрошенных сказали, что им приходилось покупать строительные материалы. Этой группе людей мы и уделили внимание в нашем исследовании. В первую очередь нас интересовала их оценка с точки зрения насыщенности продукцией рынка строительных материалов. Выяснилось, что 67% опрошенных удовлетворены насыщенностью рынка строительных материалов города Саранск. Четверть опрошенных считают, что рынок насыщен не полностью, и ещё есть ниши для реализации товара. 8% считают, что рынок товарами не насыщен. Возможно, эти потребители пока ещё не попали в поле зрения фирм, работающих на данном рынке. Поэтому, несмотря на небольшой процент неудовлетворённых насыщенностью рынка потребителей, фирмам необходимо, как можно скорее, найти к ним подход, что позволит отвоевать значительную долю рынка у конкурентов. На вопрос, в приобретении какого вида товара Вы заинтересованы больше всего, респонденты ответили следующим образом (рисунок 2).

Рисунок 2 – Заинтересованность потребителей в виде товара.

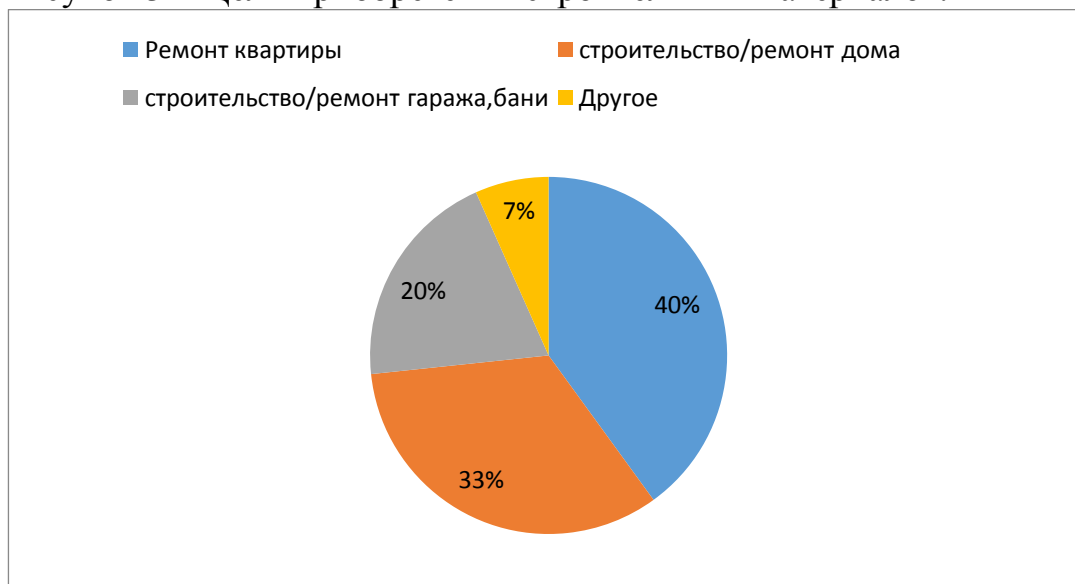


Таким образом, среди всех видов товаров наибольшей востребованностью пользуются экологические изделия из дерева. Более того, их рынок ещё недостаточно насыщен, как и рынок пластиковых материалов, поэтому стоит задуматься о том, чтобы расширить ассортимент данных видов продукции.

Цели приобретения строительных материалов зачастую зависят от места проживания потребителей. Как и ожидалось, чаще всего жители города Саранск покупают строительные материалы для ремонта квартир. И многие из них не отказались бы в помощи в ремонте, как дополнительной услуги. Пользование подобными услугами строительных магазинов могло обойтись клиентам дешевле и надёжнее, нежели при иной организации ремонта. Да и ответственных искать не надо было бы. Немного реже

потребители тратятся на строительство или ремонт дома/дачи. В данном случае был бы уместен сервис доставки. В остальных случаях сервисная «оболочка» товара не сможет столь существенно повлиять на прибыльность фирмы. (рисунок 3)

Рисунок 3 – Цели приобретения строительных материалов.



*Ковязин К.
студент 4 курса
экономический факультет
национальный исследовательский
Мордовский Государственный
Университет им. Н.П.Огарева*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск

СПЕЦИФИКА МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РМ.

Специфической особенностью Республики Мордовия является то, что она аграрная, а значит все бюджетное регулирование направлено на развитие сельского хозяйства. Кроме того в республике отсутствуют природные ресурсы, слабо развиты производственная и социальная инфраструктура.

В бюджетной системе Республики Мордовия наряду с бюджетом субъекта Российской Федерации и местными бюджетами, к которым относятся бюджеты районов и городов республиканского подчинения, выделяется еще один уровень – это бюджеты районных центров (городов), сельских и поселковых администраций. Выделение низшего звена бюджетной системы в отдельный уровень имеет принципиальное значение, так как предопределяет специфику отношений между всеми звеньями, а также уникальность методики расчетов, самоуправления.

Межбюджетные отношения в Республике Мордовия строятся на следующих принципах:

1. Передача регулирующих доходов в местные бюджеты (районных городов, сел, поселков) и закрепление их на долговременной основе.

2. Переход на нормативный метод определения расходов на основе норм затрат, определяемых в соответствии с действующим законодательством.

3. Разграничение расходных полномочий между республиканским и местными бюджетами.

4. Начисление и выплаты дотаций из вышестоящего бюджета в зависимости от выполнения установленных показателей социально-экономического развития.

Для Республики Мордовия характерно самостоятельное решение органами местного самоуправления своих проблем на местах. Так же формируется и совершенствуется своя нормативно-правовая база, регулирующая и закрепляющая права органов местного самоуправления.

В Республике Мордовия до всех районов доводится определенный комплекс показателей, и в зависимости от степени их выполнения зависит реальный размер полученных районами средств. При невыполнении данных показателей они корректируются на уменьшение, при перевыполнении – на увеличение. С этой целью в республиканском бюджете предусматриваются суммы плановых дотаций районам и городам республиканского подчинения, а также дополнительные суммы за перевыполнение доведенных показателей.

Чтобы увеличить доходную базу администраций поселений, им отданы налоги перерабатывающих предприятий: переработчик сельскохозяйственной продукции перечисляет налоги и платежи непосредственно в бюджет той сельской администрации, которая поставляет ему сырье. Размер платежей по конкретной администрации определяется по доле поставки сырья. В результате такого закрепления налогов органы местного самоуправления заинтересованы в полноте уплаты налогов и сборов налогоплательщиками на данной территории, так как от этого зависит поступление в бюджет.

С 2002 года финансовая помощь местным бюджетам, недостаточно обеспеченным собственными бюджетными ресурсами, оказывается в виде дотаций, состоящих из двух частей. Первая из них – гарантированная, предназначенная для выравнивания уровня минимальной бюджетной обеспеченности, определяется как разница между годовым фондом оплаты труда работников бюджетной сферы и собственными доходами муниципальных образований. Оставшаяся часть дотаций предоставляется в зависимости от выполнения прогноза основных показателей социально-экономического развития.

Положительным моментом в методике, применяемой в Республике Мордовия, является ведение статистической отчетности на уровне муниципальных образований, что существенно упрощает работу по реформированию бюджетной системы республики.

*Ковязин К.
студент 4 курса
экономический факультет
национальный исследовательский
Мордовский Государственный
Университет им. Н.П.Огарева*

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Банковская система представляет собой организованную совокупность банков страны, функционирующих во взаимодействии и взаимосвязи друг с другом. Современная банковская система России является рыночной и состоит из двух блоков – Центрального банка РФ и коммерческих банков.

Центральный банк России регулирует деятельность коммерческих банков в целях создания общих условий для их функционирования и внедрения принципов добросовестной банковской конкуренции. В текущую деятельность коммерческих банков Центральный банк не вмешивается. Регулирующие и контрольные функции Центробанка направлены на поддержание стабильности денежно-кредитной системы. С этой целью он определяет порядок формирования банками фондов, предназначенных для покрытия возможных убытков, а также устанавливает для них ряд экономических нормативов, среди которых: минимальный размер уставного капитала; показатели ликвидности баланса; размер обязательных резервов, размещаемых в Центробанке РФ и т.д.

Структура современной банковской системы России такова, что, несмотря на постоянно сокращающееся количество составляющих ее кредитных организаций, растет количество небанковских кредитных организаций.

Количество кредитных организаций, зарегистрированных на территории РФ, шт.

Тип организаций	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Всего, в том числе:	1 409	1345	1296	1228	1178	1146	1112
банк	1356	1293	1243	1172	1124	1084	1051
Небанковская кредитная организация	53	52	53	56	54	62	61

В последние годы российская банковская система интенсивно развивается, и в этом развитии наметились положительные тенденции. Кредитные организации стали стремиться к наибольшей прозрачности, открытости перед клиентами. Внедряются передовые бизнес-модели, новые банковские технологии (клиент-банк, системы денежных переводов,

дебетовые и кредитные карты и т.д.), различные виды кредитования (потребительское, ипотечное и др.).

Макроэкономические показатели деятельности банковского сектора млрд. руб.

Показатель	1.01.10	1.01.11	1.01.12
1	2	3	4
1. Совокупные активы (пассивы) банковского сектора	28 023,5	32 125,1	36 152,3
2. Собственные средства (капитал) банковского сектора	1 692, 7	2 671,5	3 811,1
3. Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность	8030,5	12287,1	16526,9
1	2	3	4
4. Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	1745,4	2250,5	2365,2
5. Вклады физических лиц	3809,7	5159,2	5907,0
6. Средства, привлеченные от организаций	4790,3	7053,1	8774,6
7 Прибыль банковского сектора	205,1	573,4	848,2

Данные таблицы показывают, что за период 2010-2012 гг. доля банковского сектора в экономике страны неуклонно растет и на начало прошлого года составила 36152,3 млрд. руб. Капитал банков вырос, но его доля в активах серьезно не изменилась и составила на начало 2010 г. 13,6 %. Наибольшую же долю активов – почти 60% — составляют кредиты и прочие размещенные средства. За исследуемый период их объем вырос более, чем в 2 раза (с 8030,5 до 16526,9 млрд. руб.). Темп роста вкладов физических лиц также заметно растет. Если в 2010 году было 3809,7 млрд. руб., то в 2012 году - 5907,0 млрд. руб. Доля средств, привлеченных от организаций, за 2 года увеличилась почти вдвое. Прибыль банковского сектора также имела тенденцию к увеличению, с 205,1 млрд. руб. в 2010 году, до 848,2 млрд. руб. в 2012 году.

Структура доходов и расходов действующих кредитных организаций (%)

	1.01.10	1.01.11	1.01.12	Отклонение	
				01.11от 01.10	01.12 от01.11
1	2	3	4	5	6
1 . Доходы — всего	100,0	100,0	100,0		
1.1 Процентные доходы по средствам, предоставленным юридическим лицам (кроме доходов по ценным бумагам)	11,13	8,36	5,77	-2,77	-2,59
1.2 Процентные доходы по кредитам, пред. ф. л	4,24	3,13	1,79	-1,11	-1,34

1	2	3	4	5	6
1.3. Доходы, полученные по вложениям в ценные бумаги	8,11	3,48	3,39	-4,63	-0,09
1.4. Доходы, полученные от операций с иностранной валютой	36,90	62,27	73,71	25,37	11,44
1.5. Комиссионные вознаграждения	4,51	2,85	1,37	-1,66	-1,48
1.6. Восстановление сумм резервов на возможные потери	25,78	12,84	10,25	-12,94	-2,59
1.7. Другие доходы	9,33	7,07	3,72	-2,26	-3,35
В том числе:					
1.7.1. Штрафы, пени, неустойки	0,19	0,16	0,14	-0,03	-0,02
2. Расходы — всего	100,0	100,0	100,0		
2.1. Процентные расходы по привлеченным средствам юридических лиц (кроме расходов по ценным бумагам)	4,16	3,68	3,01	-0,48	-0,67
2.2. Процентные расходы по привлеченным средствам физических лиц	3,40	2,02	1,32	-1,38	-0,7
2.3. Расходы по операциям с ценными бумагами	6,21	3,55	2,39	2,66	1,16
2.4. Расходы по операциям с иностранной валютой	38,64	62,37	73,32	23,73	10,95
2.5. Комиссионные сборы	0,48	0,38	0,17	-0,1	-0,21
2.8. Другие расходы	11,56	8,28	4,46	-3,28	-3,82
В том числе:					
2. 8.1. Штрафы, пени, неустойки	0,02	0,01	0,00	-0,01	-0,01

Данные таблицы показывают, что за 2010 год произошел резкий перекоп в структуре доходов в сторону доходов, полученных от операций с иностранной валютой. Их доля увеличилась на 25%, а к январю 2012 г. и составила почти 74% от всех доходов. В структуре расходов происходит соответственно такой же перекоп в сторону расходов по операциям с иностранной валютой. Процентные доходы по средствам, предоставленным юридическим и физическим лицам снизились в совокупности на 7,8%. Доля остальных статей доходов на 01.01.2012 уменьшилась в 2 и более раз по сравнению с началом 2010 г.

Если рассматривать расходные статьи, то наблюдается практически такая же тенденция. Процентные расходы составляли в совокупности не более 8%, а к январю прошлого года их доля сократилась в два раза. Так же за два года доля организационных и управленческих расходов сократилась более чем в 3 раза. (в 2010 году – 6,1%; а в 2012 – 1,78%)

Таким образом, можно отметить одинаковое направление изменения структуры доходов и расходов банковского сектора, а также то, что

наибольшую часть доходов банки получают от деятельности на внешнем, нежели на внутреннем рынке.

*Ковязин К.
студент 4 курса
экономический факультет
национальный исследовательский
Мордовский Государственный
Университет им. Н.П.Огарева*

Российская Федерация, Республика Мордовия, г. Саранск
**АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ РФ**

Внебюджетные фонды – форма перераспределения и использования финансовых ресурсов, привлекаемых государством для финансирования не включаемых в бюджет некоторых общественных потребностей и комплексно расходующихся, на основе оперативной самостоятельности строго в соответствии с целевыми назначениями фондов.

Материальным источником внебюджетных фондов является национальный доход. Преобладающая часть фондов создаётся в процессе перераспределения национального дохода. Основные методы мобилизации национального дохода в процессе его перераспределения при формировании фондов – специальные налоги и сборы, средства из бюджета и займы.

Специальные налоги и сборы устанавливаются законодательной властью. Значительное количество фондов формируется за счет средств центрального и региональных бюджетов. Средства бюджетов поступают в форме безвозмездных субсидий или определённых отчислений от налоговых доходов бюджета. Доходами внебюджетных фондов могут выступать и заёмные средства. Имеющееся у внебюджетных фондов положительное сальдо может быть использовано для приобретения ценных бумаг и получения прибыли в форме дивидендов или процентов.

С помощью внебюджетных фондов государство решает следующие важные социальные задачи:

- социальная защита населения;
- повышение жизненного уровня населения;
- сохранение и улучшение здоровья населения;
- социальная ориентация безработного населения;
- оказание социальных услуг населению.

Доходы государственных внебюджетных фондов формируются за счет:

- обязательных платежей, установленных законодательством РФ;
- добровольных взносов физических и юридических лиц;

- доходов от инвестирования части временно свободных средств фонда в ликвидные государственные ценные бумаги и банковские вклады;
- других доходов, предусмотренных законодательством.

Проведем анализ доходов внебюджетных фондов.

Доходы внебюджетных фондов, млрд. руб.

Доходы	2007г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
ПФ	1946,82	2730,17	3222,65	4680,04	5255,64	5890,36	6343,33
ФСС	295,37	360,48	440,05	425,49	558,59	285,85	590,27
ФОМС	157,82	162,62	126,56	105,85	348,4	966,5	1059,3
Доходы внебюджетных фондов всего	2400,01	3253,27	3789,26	5211,38	6162,63	7142,71	7992,9

Анализ показал, что преобладающую долю в составе доходов внебюджетных фондов занимают доходы ПФ, причем эта доля стабильно растет. Второе место по объему доходов принадлежит ФСС, здесь так же наблюдается рост. Исключением является 2012 год, в котором доход составил 285,85 млрд. руб., этот показатель почти в 2 раза меньше чем в предыдущие года (2010 – 425,49 млрд. руб.; 2011 – 558,59 млрд. руб.). Самый высокий рост доходов наблюдается в фонде обязательного медицинского страхования. Сравнивая 2007г. и 2013г., доходы увеличились в почти в 10 раз (2007г. – 157,82 млрд. руб., 2013г. – 1059,3 млрд. руб.).

Государственная политика по совершенствованию деятельности внебюджетных фондов социального назначения касается эффективного развития системы пенсионного, социального и медицинского страхования. Основными проблемами внебюджетных фондов в настоящее время являются: низкая дифференциация пенсионного обеспечения, отставание пенсионного обеспечения от прожиточного минимума; низкий уровень пособий по временной нетрудоспособности и обеспечение расходов собственными источниками доходов.

Основные меры по совершенствованию управления внебюджетными фондами включают: совершенствование законодательства о пенсионном возрасте и о миграции; разделение источников страховых и не страховых выплат; совершенствование механизма управления средствами фондов; стимулирование доходов, обеспечивающих источники средств фондов.

*Юленкова И.Б., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Козлова К.В.
студент 5го курса
экономический факультет
специальность «Финансы и кредит»*

*Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования «Мордовский
государственный университет им. Н.П. Огарева»
Россия, Республика Мордовия, г. Саранск*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ

В статье рассмотрено значение страхования в целях обеспечения высокой экономической стабильности и безопасности.

Также был проведен анализ зарубежных страховых рынков с точки зрения возможного применения данного опыта при формировании стратегии развития страховой отрасли в России.

Ключевые слова: страховой рынок, экономическая стабильность, каналы продаж, страховые услуги, зарубежный опыт, международная конкуренция, российский страховой рынок, перспективы развития.

В экономике стран Центральной и Восточной Европы, страхование характеризуется как незаменимый инструмент, обеспечивающий высокую экономическую стабильность и безопасность, развитие предпринимательской деятельности, высокоэффективную защиту от природных, техногенных и иных рисков, реализацию государственной социальной политики, трансформацию сбережений населения в долгосрочные инвестиции.

Страховые рынки данных стран вызывают пристальный интерес российских страховщиков, так как существует значительное количество прогнозов, которые опираются на анализ этих рынков, опережающих в развитии отечественный страховой рынок на 5–7 лет.

Условия страховых рынков стран ЦВЕ отличаются друг от друга: продуктами, законодательством, клиентскими предпочтениями, поскольку данные факторы являются индивидуальными для каждой.

Однако у всех европейских стран на восток от Берлина есть одна общая черта: для страхователей более предпочтительным является приобретение страховых полисов через традиционные каналы продаж. Причинами подобной тенденции могут выступать: короткое время развития страхования в условиях рыночной экономики, низкий уровень развития инфраструктуры связи, отсутствие доверия к продуктам, предлагаемым через Интернет или телефон, недостаточность информации о страховых продуктах или отсутствие сотрудничества между страховщиками и другими финансовыми организациями (к примеру, банками).

Прямые каналы продаж, наиболее популярными среди которых являются телефон и Интернет, в регионе Центральной и Восточной Европы пока не распространены на значительной части рынка.

В таких странах региона, как Чехия или Финляндия, через Интернет или телефон покупаются продукты автострахования, страхования недвижимого имущества и туристического страхования. Пример Литвы наиболее интересен. Прямую продажу полисов осуществляют 11 страховщиков, и все новые компании идут тем же путем. Крупнейшая компания, для которой работают 17 тысяч агентов, тоже решила использовать Интернет для продажи полисов — это убедительно показывает, что игнорировать эту возможность нельзя.

Исходя из опыта стран Восточной и Центральной Европы, страховые рынки могут быть разделены на два типа. В странах, в которых клиенты приобретают страховку преимущественно у агентов, прямые каналы продаж развиваются медленнее. Моделями таких стран выступают Венгрия и Эстония. Примеры обратной модели развития страховых продаж можно увидеть среди стран Западной Европы: в Великобритании и Голландии раньше были популярны брокеры, один из самых дорогих каналов продаж. Сегодня в Великобритании около 40 процентов страхования имущества (более 80% автострахования) продается через прямые каналы. Тем не менее брокеры по-прежнему остаются значимым источником прибыли, собирая более половины премии по имущественному страхованию. В исследуемом регионе значимость брокеров существенна: в Чехии, Словакии и Латвии, — около 40 процентов премии.

В странах Центральной и Восточной Европы банки не обосновали весомые позиции в структуре продаж страховых услуг. Можно, однако, заметить изменения, которые говорят о развитии этого канала: в Словакии с 2007 по 2012 год доля премий в сфере страхования жизни, собираемых через банки, выросла с 1 до 20 процентов. Необходимо заметить, что это были простые продукты, приобретаемые преимущественно на короткий период времени, с накопительной функцией. В двух странах анализируемого региона, Венгрии и Румынии, банки выступают главными акционерами крупнейших страховщиков и потому имеют сильные позиции на рынке страхования.

Оснований для сотрудничества страховщиков и банков достаточно. На первый взгляд, это стратегия банков на увеличение управляемых активов и диверсификацию прибыли. С иной стороны, страховщики всегда ищут новые каналы продаж своих продуктов, и сотрудничество с банками — это естественный путь. Наименьшие перспективы развития проявляются на словацком рынке страхования.

Среди страховых рынков Болгарии, Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Румынии, Словакии, Словении, Чехии и Эстонии (учитывая состояние деловой среды, состояние рынка страхования в целом и операционные

показатели), наиболее перспективными для своей деятельности, в порядке убывания, являются: Польша, Чехия, Румыния, Венгрия.

В соответствии с показателями динамики премии, а также с уровнем конкуренции на рынке, прибыльностью, частотой наступления природных катастроф, степенью развития специализированных классов страхования наиболее благоприятными являются условия на страховом рынке Словакии и Болгарии, тогда как страховой рынок Эстонии наименее перспективен в данном аспекте.

Кроме того, анализируя состояния рынков можно учесть долю рыночной премии, которую страховщики той или иной страны подписывали с помощью брокеров. Доля премии, подписываемой с помощью брокеров на рынках Венгрии, Литве, Румынии, Словакии и Эстонии, достаточно высока – от 32% в Венгрии до 24% в Румынии. На остальных рынках исследуемых стран этот показатель на данный момент остается на уровне, не превышающем 18%.

Исследовав текущее состояние страховых рынков стран ЦВЕ, можно сделать вывод об усилении внутренней и международной конкуренции в сфере крупных, средних и мелких страховых компаний, что ведёт к «европеизации» страховых продуктов, предполагающей сближение условий страхования и страховых тарифов на аналогичные страховые услуги компаний разной национальной принадлежности.

При этом в развитой конкурентной среде в условиях замедленного развития у страховщиков остается все меньше возможностей для экстенсивного развития. Это направляет их искать средства минимизации собственных издержек, разрабатывать новые бизнес-стратегии, которые позволят осуществить эффективное управление рисками более перспективное развитие.

Либерализации страховых рынков привела к ужесточению конкуренции, усилению международной направленности страховых компаний, а также увеличению их роли на рынках друг друга.

Подобным образом на страховую отрасль повлияла и глобализация финансовых рынков, что выражается в концентрации страхового и перестраховочного капитала, объединении капиталов банков и страховых компаний и создании крупнейших транснациональных корпораций, финансовых групп и конгломератов.

На страховых рынках исследуемых стран также отчетливо проявляются тенденции увеличения роли страхования в социальной сфере, в области медицинского и пенсионного обеспечения, а также налогового стимулирования долгосрочного страхования жизни. Необходимо отметить, что подобный опыт был бы полезен при формировании стратегии развития страховой отрасли в России.

Говоря о российском страховом рынке, следует отметить, что опыт стран Центральной и Восточной Европы и анализ ситуации на отечественном страховом рынке позволяют заключить, что для страхового

рынка России, с его низкой емкостью и качеством, полезно иностранное участие, в данном случае можно ожидать сокращения перестрахования за рубежом, формирования подлинной конкурентной среды, преобразования уровня техники страховых операций и страховой культуры в целом, повышения финансовой стабильности рынка при инвестировании большей части страховых резервов в национальные активы, включая и государственные ценные бумаги. При этом нет оснований для ожидания настоящей экспансии в связи с затрудненностью доступа для иностранных граждан ко многим сегментам рынка в силу не столько законодательных ограничений, сколько особенностей самого рынка.

Использованные источники:

- 1 Комлева Н.А., Янин А.Е., Самиев П.А, – Обзор рынка услуг страховых брокеров: на пути к цивилизованному рынку / Комлева Н.А., Янин А.Е., Самиев П.А // Эксперт РА. – 2012.
- 2 Юленкова И.Б [и др.]; Страхование предпринимательской деятельности в условиях инновационного развития экономики: теория, методология, практика: Монография / Под общ. ред. И. Б. Юленковой // - Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2012. - 76 с.
- 3 Экономов С.Г. Состояние европейского страхового рынка и его особенности в новых странах ЕС / Экономов С.Г. // Тенденции развития Европейского рынка страховых услуг в условиях расширения ЕС. – 2012. – С.9 – 11

Москалева Е.Г., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа, аудита

Козлова К.В.

студент V курса

специальность «Финансы и кредит»

ФГБОУ МГУ им. Н.П.Огарева

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ
РЫНКОВ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ,
ВХОДЯЩИХ В ФИННО-УГОРСКОЮ ГРУППУ**

В экономике стран Центральной и Восточной Европы, входящих в финно-угорскую группу страхование характеризуется как незаменимый инструмент, обеспечивающий высокую экономическую стабильность и безопасность, развитие предпринимательской деятельности, высокоэффективную защиту от природных, техногенных и иных рисков, реализацию государственной социальной политики, трансформацию сбережений населения в долгосрочные инвестиции.

Российский страховой рынок, хотя уже постепенно отходит от «схемного» страхования, пока не вполне обеспечивает выполнения этих функций, и помочь в этом может изучение опыта работы европейских страховщиков, страховых посредников, органов страхового надзора,

системы регулирования страховой деятельности в странах Центральной и Восточной Европы.

Изучение состояния, особенностей и дальнейших перспектив страховых рынков стран финно-угорской группы позволяет прогнозировать дальнейшее развитие страхового рынка

Страховые рынки стран Центральной и Восточной Европы вызывают пристальный интерес российских страховщиков, так как существует значительное количество прогнозов, которые опираются на анализ этих рынков, опережающих в развитии отечественный страховой рынок на 5–7 лет.

Условия страховых рынков стран ЦВЕ финно-угорской группы отличаются друг от друга: продуктами, законодательством, клиентскими предпочтениями, поскольку данные факторы являются индивидуальными для каждой.

Однако у всех европейских стран на восток от Берлина есть одна общая черта: для страхователей более предпочтительным является приобретение страховых полисов через традиционные каналы продаж. Причинами подобной тенденции могут выступать: короткое время развития страхования в условиях рыночной экономики, низкий уровень развития инфраструктуры связи, отсутствие доверия к продуктам, предлагаемым через Интернет или телефон, недостаточность информации о страховых продуктах или отсутствие сотрудничества между страховщиками и другими финансовыми организациями (к примеру, банками).

Прямые каналы продаж, наиболее популярными среди которых являются телефон и Интернет, в регионе Центральной и Восточной Европы пока не распространены на значительной части рынка.

В таких странах региона, как Чехия или Финляндия, через Интернет или телефон покупаются продукты автострахования, страхования недвижимого имущества и туристического страхования. Пример Литвы наиболее интересен. Прямую продажу полисов осуществляют 11 страховщиков, и все новые компании идут тем же путем. Крупнейшая компания, для которой работают 17 тысяч агентов, тоже решила использовать Интернет для продажи полисов — это убедительно показывает, что игнорировать эту возможность нельзя.

Исходя из опыта стран Восточной и Центральной Европы, страховые рынки могут быть разделены на два типа. В странах, в которых клиенты приобретают страховку преимущественно у агентов, прямые каналы продаж развиваются медленнее. Моделями таких стран выступают Венгрия и Эстония. Примеры обратной модели развития страховых продаж можно увидеть среди стран Западной Европы: в Великобритании и Голландии раньше были популярны брокеры, один из самых дорогих каналов продаж. Сегодня в Великобритании около 40 процентов страхования имущества (более 80% автострахования) продается через прямые каналы. Тем не менее брокеры по-прежнему остаются значимым источником прибыли, собирая

более половины премии по имущественному страхованию. В исследуемом регионе значимость брокеров существенна: в Чехии, Словакии и Латвии, — около 40 процентов премии.

В странах Центральной и Восточной Европы банки не обосновали весомые позиции в структуре продаж страховых услуг. Можно, однако, заметить изменения, которые говорят о развитии этого канала: в Словакии с 2007 по 2012 год доля премий в сфере страхования жизни, собираемых через банки, выросла с 1 до 20 процентов. Необходимо заметить, что это были простые продукты, приобретаемые преимущественно на короткий период времени, с накопительной функцией. В двух странах анализируемого региона, Венгрии и Румынии, банки выступают главными акционерами крупнейших страховщиков и потому имеют сильные позиции на рынке страхования.

Оснований для сотрудничества страховщиков и банков достаточно. На первый взгляд, это стратегия банков на увеличение управляемых активов и диверсификацию прибыли. С иной стороны, страховщики всегда ищут новые каналы продаж своих продуктов, и сотрудничество с банками — это естественный путь. Наименьшие перспективы развития проявляются на словацком рынке страхования.

Среди страховых рынков Болгарии, Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Румынии, Словакии, Словении, Чехии и Эстонии (учитывая состояние деловой среды, состояние рынка страхования в целом и операционные показатели), наиболее перспективными для своей деятельности, в порядке убывания, являются: Польша, Чехия, Румыния, Венгрия.

В соответствии с показателями динамики премии, а также с уровнем конкуренции на рынке, прибыльностью, частотой наступления природных катастроф, степенью развития специализированных классов страхования наиболее благоприятными являются условия на страховом рынке Словакии и Болгарии, тогда как страховой рынок Эстонии наименее перспективен в данном аспекте.

Кроме того, анализируя состояния рынков можно учесть долю рыночной премии, которую страховщики той или иной страны подписывали с помощью брокеров. Доля премии, подписываемой с помощью брокеров на рынках Венгрии, Литве, Румынии, Словакии и Эстонии, достаточно высока — от 32% в Венгрии до 24% в Румынии. На остальных рынках исследуемых стран этот показатель на данный момент остается на уровне, не превышающем 18%.

В большинстве изданий страховые рынки рассматриваются в контексте мирового, либо для каждой страны, соответственно. Поскольку с учетом синергического эффекта от интеграционных процессов Центральная и Восточная Европа является не только суммой национальных экономик, но и самостоятельным экономическим механизмом.

Проблемы страховых рынков стран финно-угорской группы как единого, имеющего собственные особенные черты и закономерности развития, еще нуждаются в дополнительном исследовании.

Таким образом, ряд трудностей в развитии исследуемых страховых рынков, связанных с его расширением, в частности, с анализом стратегий лидеров европейского страхования по преобразованию и перспективному развитию рынков стран ЦВЕ и особенностей их либерализации, нуждается в дополнительном исследовании и более глубокой теоретической разработке.

Исследовав текущее состояние страховых рынков стран финно-угорской группы, можно сделать вывод об усилении внутренней и международной конкуренции в сфере крупных, средних и мелких страховых компаний, что ведёт к «европеизации» страховых продуктов, предполагающей сближение условий страхования и страховых тарифов на аналогичные страховые услуги компаний разной национальной принадлежности.

При этом в развитой конкурентной среде в условиях замедленного развития у страховщиков остается все меньше возможностей для экстенсивного развития. Это направляет их искать средства минимизации собственных издержек, разрабатывать новые бизнес-стратегии, которые позволят осуществить эффективное управление рисками более перспективное развитие.

Либерализации страховых рынков привела к ужесточению конкуренции, усилению международной направленности страховых компаний, а также увеличению их роли на рынках друг друга.

Подобным образом на страховую отрасль повлияла и глобализация финансовых рынков, что выражается в концентрации страхового и перестраховочного капитала, объединении капиталов банков и страховых компаний и создании крупнейших транснациональных корпораций, финансовых групп и конгломератов.

На страховых рынках исследуемых стран финно-угорской группы также отчетливо проявляются тенденции увеличения роли страхования в социальной сфере, в области медицинского и пенсионного обеспечения, а также налогового стимулирования долгосрочного страхования жизни. Необходимо отметить, что подобный опыт, будучи принятым на вооружение, был бы полезен при формировании стратегии развития страховой отрасли в России.

Говоря и российском страховом рынке, следует отметить, что опыт финно-угорских стран Центральной и Восточной Европы и анализ ситуации на отечественном страховом рынке позволяют заключить, что для страхового рынка России, с его низкой емкостью и качеством, полезно иностранное участие, в данном случае можно ожидать некоего сокращения перестрахования за рубежом, формирования подлинной конкурентной среды, преобразования уровня техники страховых операций и страховой культуры в целом, повышения финансовой стабильности рынка при

инвестировании большей части страховых резервов в национальные активы, включая и государственные ценные бумаги. При этом нет оснований для ожидания настоящей экспансии в связи с затрудненностью доступа для иностранных граждан ко многим сегментам рынка в силу не столько законодательных ограничений, сколько особенностей самого рынка.

Использованные источники:

- 1 Ванин Д.И. Современные подходы к продаже страховых услуг / Д.И.Ванин // Современные страховые технологии. – 2012. – №1. – С.2 – 8
- 2 Комлева Н.А., Янин А.Е., Самиев П.А, – Обзор рынка услуг страховых брокеров: на пути к цивилизованному рынку / Комлева Н.А., Янин А.Е., Самиев П.А // Эксперт РА. – 2012.
- 3 Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы : [пособие.] – М., Экономика, 2010. – Гл. 3: – С. 128 – 132.
- 4 Экономов С.Г. Состояние европейского страхового рынка и его особенности в новых странах ЕС / Экономов С.Г. // Тенденции развития Европейского рынка страховых услуг в условиях расширения ЕС. – 2012. – С.9 – 11

*Колесова А.А.
магистрант 2 курса*

Улина О.С.

магистрант 2 курса

Бутова Т.Г., д.э.н.

научный руководитель, профессор

ИЭУиП СФУ

Россия, Красноярский край, г. Красноярск

ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ АУДИТОРИИ КОНЦЕРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

На сегодняшний день в региональных филармониях существуют проблемы функционирования, связанные с падением спроса на услуги. Это во многом связано с неумением выстраивать взаимоотношения с публикой. Зачастую, филармония ограничивает свой круг потребителя, считая, что данная услуга отвечает потребностям ограниченного круга людей, которые понимают высокое искусство.

Цель исследования: определить возможности расширения аудитории посетителей «филармонии» и в частности наиболее активного сегмента – молодежи.

В рамках анализа маркетинговой деятельности организации «филармония» нами было проведено исследование в форме опроса. Мы выбрали данный метод исследования, поскольку он способствует достижению интуитивного понимания проблемы, а также обнаружению дополнительных областей релевантности в исследовании. В качестве метода исследования было выбрано анкетирование в электронном виде с помощью социальной сети «Вконтакте».

Анкета состоит из 5 вопросов. На первый - вводный вопрос «1. Как часто вы посещаете филармонию?» большинство (43,7%) респондентов ответили, что никогда там не были, вторая половина респондентов – 40,7% сказали, что бывают там очень редко, а многие кто там был, сделали пометку, что посетили данное заведение не по собственному желанию, а по принуждению университета.

Далее, было важно выяснить у тех, кто все-таки когда-то посещал филармонию, то какие именно это были концерты. Данный вопрос необходим для того, чтобы определить группу интересов молодежи, несмотря на то, что отвечало меньшинство. Таким образом, на вопрос №2: «Помимо артистов эстрады, какие концерты в филармонии вы еще посещали?» Были даны следующие ответы: Инструментальная музыка, концерты знаменитых дирижеров и скрипачей, Денис Мацуев, Ульяна Лопаткина, ансамбль детского танца «Орленок, ансамбль танца Сибири им. Годенко. Большинство же ответили: джазовые фестивали. Можно сделать вывод, что данное направление наиболее интересно целевому сегменту – молодежь, и именно его следует продвигать в дальнейшем.

Третьим вопросом мы попытались выяснить основные причины столь редких посещений. На вопрос: «Чем обусловлено ваше нечастое количество посещений филармонии?», больше половины опрошенных, а именно 55,6 % отметили «очень мало информации о предстоящих концертах», 25,9 % сказали, что им не нравится репертуар представленный филармонией, и на третьем месте оказался вариант «высокая цена», за который проголосовал 11,1%. Данные результаты указывают на основные проблемные стороны филармонии – очень мало рекламы, предстоящие события никак не отражаются в СМИ. Также хотим отметить репертуар, на который необходимо обратить особое внимание и пересмотреть какую-то его часть. Следовательно, данные пункты будут в наибольшей степени учтены в наших дальнейших рекомендациях.

Задав вопрос №4: «Какие сопутствующие мероприятия сподвигли бы вас посетить филармонию?». Большинство респондентов – 37% отметили «проведение художественной или фото выставки». На втором месте «организация бесплатного фуршета» - так ответили 22,2 % опрошенных. Далее идут ответы: «проведение мероприятий для молодых предпринимателей» и «проведение конкурсов, розыгрышей призов» они набрали практически равное количество голосов. Молодежь – самый активный сегмент, для которого участие в данных мероприятиях также является достаточно мотивирующим фактором для посещения.

Заключительный пятый вопрос был направлен на то, чтобы понять какие источники необходимо использовать в первую очередь для того, чтобы проинформировать молодежь о предстоящих событиях в филармонии. Таким образом, на вопрос: «Реклама из каких источников привлекает ваше внимание в большей степени?» 38,1% ответили «Интернет», 25,4% - «ТВ» и 17,5% проголосовали за наружную рекламу.

Проанализировав ответы респондентов, мы выявили некоторые тенденции поведения выбранного целевого сегмента – молодежь, на основе которых готовы предоставить свои рекомендации:

1. **Репертуар.** Филармонии необходимо частично пересмотреть репертуар, поскольку достаточно существенный процент респондентов (26%) не посещает филармонию именно по причине не интересного им репертуара. Считаем, что интересный репертуар это первоначальный залог успеха и если в него не будут внесены изменения, то наши дальнейшие рекомендации будут напрасны.

2. **Ценовая политика.** Такой критерий как «цена» для исследуемого сегмента также играет одну из важных ролей, поэтому необходимо разработать систему скидок или бонусов, например:

- скидки по студенческому билету;
- бесплатные билеты для студентов ВУЗА – партнера (смотрите раздел «кросс-промоушн»);
- бонусные карты для постоянных посетителей (каждый 5 визит бесплатный)

3. **Продвижение.** Основная проблема, с которой столкнулась филармония – это слабая работа с целевым сегментом через каналы коммуникации, об этом свидетельствуют данные опроса, где больше половины респондентов отметили, что их редкие посещения филармонии обусловлены отсутствием информации о предстоящих концертах. Поэтому считаем необходимым развернуть масштабную рекламную кампанию филармонии и задействовать следующие каналы коммуникации:

1. Интернет. Как показало исследование, данный источник является наиболее эффективным при взаимодействии с выбранным целевым сегментом. Поэтому необходимо задействовать всевозможные инструменты, используемые в сети, такие как:

- размещение веб-баннеров на сайтах, которые пользуются популярностью среди молодежи
- активная работа в социальных сетях. Создание специализированной группы-странички филармонии, где каждый день будет обновляться информация, будут публиковаться анонсы выступлений, фотоотчеты и просто интересные данные об артистах.
- провести поисковую оптимизацию сайта.
- привлечь модных местных блоггеров, которые ходили бы на концерты, выкладывали фото в социальные сети и давали свою оценку.

2. Вирусная реклама. Поскольку ролики на телевидении достаточно затратны, то можно создать так называемую вирусную рекламу с участием молодежи и распространить в интернете, использовать соц. сети и youtube.

3. Наружная реклама. По максимуму задействовать рекламу на самом объекте (филармонии) плазмы, растяжки, аудиотрансляция на площади БКЗ, а также размещение на баннерах по городу.

4. Кросс-промоушн - данная технология заключается в следующем: компании партнеры занимаются взаимовыгодным (бартерным) распространением рекламной продукции (буклетов, листовок), раздачей дисконтных, бонусных карт. В качестве таких партнеров могут выступить:

- заведения общепита (размещение буклетов в газетных стойках на входе в заведение);
- компании по доставке еды на дом (услуга очень популярна среди молодежи, буклеты будут доставлены вместе с едой);
- университеты (размещение в университетской газете, на плазмах, распространение буклетов, сделать посещение филармонии обязательным для студентов, провести информационно-образовательные беседы о классической музыке);
- музыкальные школы (размещение афиш с анонсами событий и буклетов, провести информационно-образовательные беседы о классической музыке);
- развлекательные или спортивные площадки города, например каток «Центральный» на острове отдыха или каток на самой площади БКЗ;

5. Организация сопутствующих мероприятий:

- Проведение фото или художественной выставки. В настоящее время одним из наиболее актуальных направлений являются фотографии, причем многим интересны работы не профессионалов, а молодых любителей, которые фотографируют для себя, которые стараются сделать что необычное, новое. Поэтому данное мероприятие не будет таким затратным, если найти фотографов любителей, которые сами ждут свободную площадку, чтобы всем показать свои работы.
- Организация конкурсов, розыгрышей билетов, на концерты эстрадных исполнителей.
- Создание конкуренции проекту «Каменка» - культурное пространство. Сделать в филармонии место,

где будут проходить интересные лекции и выступления приглашенных спикеров, а также организовывать ресторанные дни, где молодые повара будут за символические деньги продавать свои изготовленные лакомства.

Таким образом, рекомендованные мероприятия позволят расширить аудиторию, за счет самых мобильных представителей населения – молодежи, и в итоге повысить культурный уровень населения страны.

*Колотвинов А.Н.
Студент
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

В данной статье рассматривается важность высшего образования для страны в, целях усиления конкурентоспособности. Обосновывается идея о том, что образование влияет на темпы роста экономики. Раскрывается идея необходимости модернизации и внедрения новых технологий для развития страны.

Правительства многих стран одной из своих главных задач видят повышение национальной конкурентоспособности за счет развития высшего образования и образовательных услуг в целом. Ведь одним из основных факторов экономического роста страны является уровень образования, а так же развития науки. С каждым годом роль высшего образования возрастает, так как на рынке требуются специалисты с высоким уровнем образованности, которые способны переключиться с одного вида деятельности на другой, которые имеют большие коммуникативные умения и навыки. Уровень профессиональной подготовки специалиста становится одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности на всех ее структурных уровнях: от конкурентоспособности товара до конкурентоспособности страны. Так, в 1995 г. администрация Президента США разработала и приняла федеральную программу до 2015 г. «Инвестиции в человека». В соответствии с данной программой затраты госбюджета на образование, здравоохранение и социальную сферу за 20 лет увеличатся на 56%. По таким расходам США сейчас находится на 1 месте и опережает Россию более, чем в 100 раз. [1] [2]

Российские руководители в ходе последних пяти лет сделали своим девизом при определении внутренних стратегических целей страны «переход к экономике знаний». Чтобы определить собственную эффективную стратегию развития, Россия внимательно изучает модели развитых стран и новых быстроразвивающихся экономик. Наука, инновации, высокие технологии и образование воспринимаются как основные факторы конкурентоспособности в глобализованном мире. [3]

Исследования Организации экономического сотрудничества и развития свидетельствуют о том, что при увеличении среднего уровня образования населения трудоспособного возраста на 1 год экономика увеличивается на 3-6%, и темп роста экономики выше на 1%. То есть данные исследования доказывают связь уровня образования с уровнем экономики страны. И одной из причин этой связи является уровень подготовленности специалистов, получивших высшее и среднее специальное образование. [4]

Так же нельзя оставить в стороне связь образования и науки. А что, как не наука показывает уровень развитости страны. На 2010 год по данным Федеральной службы государственной статистики в области научных разработок заняты 66 тысяч молодых людей. Среди молодых научных работников оказалось 3670 кандидатов наук и около 20 докторов наук. Это в несколько раз ниже показателей других стран, таких как, например, США. В нашей стране большая часть молодых людей не собирается связывать свое будущее с наукой. Однако совсем неграмотных людей в России не так уж и много. Всего около 0,3%. [5]

Но даже несмотря на большое количество молодых людей, получивших высшее и среднее специальное образование, этого недостаточно для обеспечения высокой конкурентоспособности страны. Для создания высокой конкурентоспособности нужны адекватные перемены, модернизация, внедрение новых технологий и программ обучения, переквалификации и прочее. Причем это должно быть адаптировано под российское общество, а не бездумно скопировано с европейских стран.

Кроме экономических выгод образование создает и социальные выгоды. Образование способствует развитию социального капитала, то есть общества с высокой социальной сплоченностью, высоким нравственным и моральным уровнем.

Несмотря на все, Россия все-таки пытается планомерно улучшать свое положение. С 2003 года Россия является участником Болонского процесса; существуют различные программы обмена студентов и учеников; формируются сети национальных университетов и бизнес школ; проводится поддержка общеобразовательных учреждений путем оснащения современными мобильными комплектами компьютерной техники; с 2009 года ведется создание современного инновационного научно-технологического комплекса «Сколково» и прочее.

Использованные источники:

1. Высшее образование как фактор национальной конкурентоспособности // Наука и инновации. 2009. URL: <http://innosfera.org/node/616> (дата обращения: 26.12.2013).
2. Российское образование: лицом к обществу // Экономика России: XXI век. 2006. URL: http://www.ruseconomy.ru/nomer21_200606/ec12.html (дата обращения: 26.12.2013).

3. Образование – ключевой фактор подъема экономики страны // Экономика страны. 2011. URL: http://obrazovanie.kz/pdf/2011_1/30-33.pdf (дата обращения: 26.12.2013).
4. Исследование внешней и внутренней конкурентоспособности России // Тюменский государственный университет. 2009. URL: http://perspectives.utmn.ru/2009_9/2.3.htm (дата обращения: 26.12.2013).
5. Молодых учёных посчитали // Наука и технологии России. 2010. URL: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=222&d_no=36769 (дата обращения: 26.12.2013).

Кондрашева Н.Н., к.т.н.

доцент

Александрова А.В., к.т.н.

профессор

кафедра «Экономика и управление»

«МАТИ – Российский государственный технологический

университет имени К.Э. Циолковского»

РФ, г. Ступино

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Важнейшим показателем современных управленческих технологий являются их системность, комплексность и сбалансированность подхода, поскольку невозможно безнаказанно изменять части системы, нужно все время видеть систему в целом. Кроме того, все изменения необходимо тщательно планировать и проводить мониторинг качественных показателей. Системный подход отражают три типа показателей деятельности организации: ключевые показатели результативности, которые говорят о положении дел в целом (KRI), ключевые показатели эффективности, которые показывают, как можно кардинально повысить производительность (KPI), а также производственные показатели, которые указывают на то, что следует делать и формируют взаимосвязь между двумя первыми показателями. [1]

Для характеристики связей между этими тремя типами показателей можно использовать аналогию с луковицей. По внешнему слою шелухи можно судим об общем состоянии луковицы, о количестве солнечного света, воды и удобрений, которые она получила; о том, насколько хорошо за ней ухаживали на пути от грядки к магазинной полке. Однако снимая шелуху слой за слоем, мы получаем дополнительную информацию. Слои как бы представляют собой разнообразные производственные показатели, а сердцевина - ключевые показатели эффективности. [2]

Так к KRI следует отнести:

- удовлетворенность потребителя;
- чистая прибыль до уплаты налогов;
- прибыльность клиентов;

- удовлетворенность сотрудников;
- доходность оборотного капитала.

Общей характеристикой этих параметров является то, что они отражают результаты многих видов деятельности и дают ясное представление о правильности направления движения фирмы. Однако KRI ничего не говорят о том, как улучшить эти результаты. Можно отметить, что данный вид показателей очень удобен для членов правления, а не для повседневного менеджмента.

Между KRI и истинными KPI существует огромное число производственных показателей. Они дополняют KPI и входят наравне с ними в сбалансированную систему показателей для организации в целом и для каждого ее подразделения.[3]

Производственные показатели, которые расположены под «слоем» KRI, могут быть такими:

- прибыльность 10% высокопоставленных клиентов;
- чистая прибыль ключевых продуктовых линий;
- процентный рост объема продаж 10% высокопоставленным клиентам;
- число сотрудников, участвующих в рационализации и т.д.

Целеполагание отражает комплексный подход в деятельности организации и является одним из базовых элементов системы KPI.

Основные элементы системы KPI:

- разработка видения, миссии и целей организации;
- построение стратегических целей верхнего уровня, декомпозирование их в виде дерева целей на уровни подразделений;
- определение целевых показателей компании, распределение их по ответственным исполнителям;
- построение стратегических карт подразделений, определение ключевых показателей для контроля конкретных исполнителей.

Большинство компаний, которые хотят изменить эффективность своей работы, измеряют и показатели эффективности деятельности подразделений, и показатели деятельности конкретных менеджеров.

KPI позволяют перейти от интуитивной оценки эффективности к показателям, которые были бы понятны всем сотрудникам.

Удачная разработка и применение в организации ключевых показателей эффективности определяются соблюдением четырех основных принципов (рис. 1):

Рис. 1. Четыре основных принципа разработки КРІ

1. Партнерство сотрудников компании, профсоюзов, основных



поставщиков и потребителей.

2. Перенесение усилий на главное направление.

3. Интеграция процессов оценки показателей, отчетности и повышения производительности.

4. Согласование производственных показателей со стратегией

Ключевые показатели эффективности, производственные показатели и ключевые показатели результативности следует тесно связывать. Эта связь должна быть явной, задокументированной и доводиться до сведения менеджмента в отчетах и сотрудников через доску объявлений и корпоративный интернет.

Использованные источники:

1. Кондрашева Н.Н. Ключевые показатели эффективности как фактор совершенствования деятельности предприятия. //Научно - практический журнал «Проблемы экономики и менеджмента».-2013.-12(28).-С.91.
2. Д. Парменер Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Пер. с англ. А. Платонова. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 2011. – 288с.
3. Александрова А.В Мониторинг показателей устойчивого развития промышленных предприятий на основе методологии контроллинга.// Контроллинг. 2011. № 1. С. 34-40.

*Корабельников В.Н., к.п.н.
доцент*

*Зайцев А. Б., к.п.н.
доцент*

*Беленцев К.Э.
аспирант*

*кафедра «Экономика, управление
и информационные технологии»
филиал ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ)*

Россия, Челябинская область, г. Кыштым

ОСНОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ НА ВОДЕ

Аннотация. В данной статье подробно описываются процессы, протекающие при утоплении. В работе представлена последовательность действий и необходимых мероприятий, проводимых при оказании помощи при несчастных случаях на воде. Приводятся данные опросов и статистика несчастных случаев на воде в Челябинской области.

Ключевые слова: безопасность, асфиксия, осмотическое давление, искусственная вентиляция легких, не прямой массаж сердца, причинно-следственные связи, сердечнососудистая недостаточность.

Ежегодно в купальный сезон водная акватория привлекает миллионы отдыхающих. Водный отдых далеко не всегда протекает, как и положено отдыху. Расслабленная обстановка, спиртные напитки ведут к потере бдительности, что сопровождается несчастными случаями и даже смертью людей. Избежать этого поможет знание основ техники безопасности на водных объектах.

Известно, что нельзя купаться и использовать плавательные средства в состоянии алкогольного опьянения.

В основе данного тезиса лежит следующее. Алкоголь действует как сосудорасширяющее средство. Резкое погружение в холодную, или просто прохладную воду ведет к спазму кровеносных сосудов и в первую очередь тех, что питают головной мозг. Это ведет к потере координации, частичной или полной обездвиженности, сопровождается резким затруднением дыхания, перебоями в работе сердца.

В основе утопления – острого патологического состояния, развивающегося при случайном или преднамеренном погружении в жидкости с последующим развитием острой дыхательной и сердечной недостаточности, в результате попадания жидкости в дыхательные пути, лежит асфиксия.

Различают белую и синюю асфикию. При белой асфиксии происходит спазм голосовых связок, они смыкаются и вода в легкие не попадет, но и воздух не проходит. При этом кожные покровы и слизистые оболочки губ становятся бледными, прекращается дыхание и работа сердца. Пострадавший находится в состоянии обморока и сразу опускается на дно.

При этом виде асфиксии пострадавшего можно спасти после десятиминутного пребывания под водой. При синей асфиксии (истинное утопление) вода заполняет дыхательные пути и легкие. Тонущий, борясь за свою жизнь, делает судорожные движения и втягивает в себя воду, которая препятствует поступлению воздуха. У пострадавшего кожные покровы, ушные раковины, кончики пальцев, слизистая оболочка губ приобретают фиолетово-синий оттенок. При этом виде асфиксии пострадавшего можно спасти в том случае, если длительность прибывания под водой не превышает 4 -6 минут [1].

При утоплении в пресной воде происходит разжижение крови. Это объясняется поступлением воды из легких в кровяное русло. Это происходит из-за разницы осмотического давления пресной воды и плазмы крови. Вследствие разжижения крови и резкого увеличения объема крови в организме происходит остановка сердца (сердце не в состоянии перекачивать такой огромный объем).

При утоплении в соленой воде происходит прямо противоположный процесс-сгущение крови.

Обычно механизм утопления таков: не умеющий плавать человек, попавший в воду, делает глубокие вдохи во время борьбы за свою жизнь. Вследствие этого происходит попадание некоторого количества воды в легкие и потеря сознания. Так как тело человека полностью погружено в воду и продолжают дыхательные движения, то легкие постепенно полностью заполняются водой. В это время могут произойти судороги мышц тела. Через некоторое время происходит остановка сердца. Через несколько минут после этого начинаются необратимые изменения в коре головного мозга. При активной борьбе за свою жизнь организму требуется больше кислорода, т.о. гипоксия усиливается и смерть наступает в короткие сроки.

Утопление происходит по разным причинам. Часто люди тонут, пренебрегая элементарными мерами предосторожности (не заплывать за буйки, не купаться в нетрезвом виде, не купаться в сомнительных водоемах, не купаться в шторм). При утоплении большую роль играет фактор страха.

Так часто не умеющие плавать, случайно оказавшиеся в воде на большой глубине начинают хаотично грести руками и ногами криком «Спасите, я тону!». Тем самым они выпускают воздух из легких и неизбежно погружаются в воду.

В основе оказания первой помощи лежит скорость и точность проведения всех операций. Она начинается сразу же после извлечения утопающего из воды. С целью удаления воды из легких пострадавшего кладут животом на согнутое колено оказывающего помощь таким образом, чтобы голова была ниже грудной клетки, и любой тканью (платком, куском материи, частью одежды) удаляют из полости рта и глотки воду, рвотные массы, водоросли. Затем несколькими энергичными движениями сдавливают грудную клетку, таким образом, выталкивая воду из трахеи и бронхов.

Необходимо знать, что паралич дыхательного центра наступает через 4-5 минут, а сердечной деятельности - через 15-17 минут.

После освобождения дыхательных путей от воды пострадавшего укладывают на спину, на ровную поверхность и, при отсутствии дыхания, приступают к проведению искусственного дыхания (искусственная вентиляция легких) одним из способов с ритмом 16-20 раз в минуту. Наиболее часто используется способ искусственной вентиляции легких (ИВЛ) «изо рта в рот», реже «изо рта в нос».

Перед проведением искусственной вентиляции легких необходимо повторно убедиться в проходимости дыхательных путей. Если после двух-трех интенсивных вдохов обнаруживается отсутствие сердечной деятельности (проверяется отсутствием пульсаций на сонной артерии), то немедленно приступают к непрямому массажу сердца. Предварительно необходимо нанести удар кулаком в область проекции сердца. Иногда такого удара бывает достаточно, чтобы сердце вновь заработало.

Если после удара сердечная деятельность не восстановилась, то начинают непрямой массаж сердца. Пострадавший должен быть уложен спиной на что-то твердое, а оказывающий помощь располагается с удобной для него стороны. Для определения места непрямого массажа сердца нащупывают конец грудины и руки располагают на два поперечных пальца выше. Одну кисть ладонью кладут на грудную клетку пострадавшего, а другую ладонной поверхностью накладывают на первую.

Движения проводят прямыми (выпрямленными в локтевых суставах) руками частотой не более 60-70 в минуту. При этом глубина прогибания грудной клетки пострадавшего не должна превышать 4-5 см.

При проведении массажа сердца необходимо следить за дыханием. Даже восстановление сердечной деятельности при отсутствии дыхания не эффективно. Дело в том, что при прохождении крови через легкие в случае отсутствия дыхательной функции не происходит обогащения крови необходимым для жизнедеятельности кислородом. Поэтому проведение непрямого массажа сердца без одновременной искусственной вентиляции легких не имеет смысла. В этом случае необходимо проводить одновременно как наружный массаж сердца, так и искусственную вентиляцию легких.

Если помощь пострадавшему оказывают двое, то первый проводит искусственную вентиляцию легких, а второй одновременно проводит непрямой массаж сердца. При оказании первой помощи одним человеком осуществляется сочетание непрямого массажа сердца с искусственной вентиляцией легких.

Если первую помощь оказывает один человек, оптимальным считается соотношение 1:5, т.е. после одного искусственного вдоха проводят пять сжатий грудной клетки [2].

Искусственное дыхание и массаж сердца проводят до тех пор, пока не появится самостоятельное дыхание и нормальная сердечная деятельность.

После этого пострадавшего можно транспортировать в лечебное учреждение в положении лежа на боку, с опущенным головным концом носилок.

Если пострадавший при извлечении на берег находится в сознании, сохранены пульс и дыхание, то достаточно уложить его на ровную поверхность, непременно сухую. При этом голова должна быть опущена. Если необходимо раздеть, растереть сухим полотенцем, желательнее напоить горячим кофе или чаем (взрослому можно дать немного алкоголя), тепло укутать его и дать отдохнуть.

Все пострадавшие в обязательном порядке должны быть госпитализированы, поскольку имеется опасность развития «вторичного утопления». В этом случае появляются признаки острой дыхательной недостаточности, жалобы на боли в груди, кашель, одышка, ощущение нехватки воздуха, кровохарканье, учащается пульс, пострадавший возбужден.

У пострадавшего может развиваться грозное осложнение в виде отека легких, требующее реанимационных мероприятий.

Быстрые и решительные мероприятия могут спасти пострадавшему здоровье, сохранить жизнь.

В заключение приведем несколько цифр. За 2011-2012 г.г. в Челябинской области по разным источникам пострадало от 500 до 700 человек. Основная причина – несоблюдение техники безопасности на воде.

По нашим исследованиям более 70% пострадавших не знают как вести себя и что делать при несчастном случае. Людей захлестывают эмоции и паника, тогда как надо действовать быстро, с холодной головой. Опрос показал, что 90% пострадавших принимали алкоголь и соответственно неадекватно реагировали на происходящее. По наблюдениям спасателей больше половины потерпевших страдали от сердечнососудистой недостаточности. Это говорит о незнании элементарных законов физиологии организма. Таким образом, раскрытие причинно- следственных связей в действиях спасателей и пострадавших от несчастных случаев является главным приоритетом в понимании основ техники безопасности на воде.

Использованные источники:

1. Водные виды спорта: Учебник для студентов высших учебных заведений. Под общей ред. Н.Ж. Булгаковой. – М.: Издательский центр «Академия», 2003.
2. Справочник спасателя. Книга 8. Надводные и подводные спасательные работы. - М.: ФЦ ВНИИ ГОЧС. 2006.- 204с.: ил.

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор, заведующий кафедрой экономики
и государственного управления
Джиоев О.В.*

*аспирант
Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье исследованы инновационная среда, инвестиционная деятельность, инновационная активность, формирование информационного общества, деловая активность хозяйствующих субъектов, инновационная способность организаций, предпринимательская способность людей, научные исследования и инновационные разработки. Особое внимание уделено анализу стадий экономического роста, умениям инноваторов и объёму инвестиций.

Ключевые слова: инновационная среда, инвестиционная деятельность, инновационная активность, информационное общество, инновационные разработки, экономический рост.

Обеспечение экономического роста, формирование инновационной среды требует создание и функционирование инновационных организаций, осуществляющих организационные, маркетинговые и технологические инновации, способных использовать интеллект человека, его творческий потенциал в процессе производственной деятельности как важнейший фактор. Это лежит в основе формирования конкурентной среды российских предприятий на основе наращивания и использования новых высоких технологий на базе достижений науки и высшего образования. Системное развитие экономики требует перехода от экспортно-сырьевого к инновационному социально ориентированному типу экономического роста. Создание информационного общества, развитие инновационной экономики означает, что источником высоких доходов становится не только возможность получения ренты от использования природных ресурсов, обусловленной высокими ценами на углеводороды в соответствии с мировой конъюнктурой, но и производство новых идей, технологий и инноваций. Проблеме воспроизводства инноваций в информационном обществе, в частности, посвящены труды О.С. Сухарева, который рассматривает периоды кризиса и роста через призму управляющих воздействий на экономическую систему [1]. В условиях формирования инновационной экономики на первый план выдвигается создание организаций, обладающих, по мнению Е.В. Сапир и Т.С. Блиновой, качественными и количественными характеристиками: во-первых, это превращение инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики; во-вторых, формирование новой экономики - экономики знаний и высоких технологий, которая становится одним из ведущих секторов национальной экономики; в-

третьих, превращение страны в один из глобальных центров мирохозяйственных связей, интеграция в мировую инновационную среду [2].

Создание инновационной экономики основывается на инновационной способности хозяйствующих субъектов, которая представляет собой способность различных институтов и структур к непрерывному продуктивному новаторскому поиску, использования последних достижений науки, обновлению самого субъекта инновационной деятельности и переходу его в новое качество за счет самоорганизации и использования синергетических эффектов. Инновационная способность отражает один из важнейших факторов производства – предпринимательскую способность людей. Наряду с трудом, землёй и капиталом предпринимательская способность, характерная для особой среды, определяет природу и характер производственного процесса. В современных условиях, когда формируется информационное общество, возрастает роль и такого фактора, как знания. **Инновационную способность** следует определять как готовность экономических организаций создавать и внедрять инновационные продукты. Переход к инновационной экономике связан, прежде всего, с модернизацией экономики, со структурной перестройкой экономической системы в целом и отдельных её сегментов, с созданием новых управленческих и организационных систем, внедрением технологических разработок.

В условиях новой экономики механизм формирования инновационной способности связан с особенностями воздействия науки и образования на общество и его развитие. В соответствии с современными представлениями о данном механизме наука воздействует на общество через открытие новых возможностей, создаваемых теми или иными научными достижениями. Однако способность использования возможностей, получаемых от научных достижений, прямо не зависит от массы произведенной научной продукции и уровня ее новизны. Механизм формирования инновационной способности определяют ресурсные факторы, а также институциональные условия и интеллект персонала хозяйствующего субъекта. Причем важно одновременное соблюдение всех условий для формирования и развития инновационной способности. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) составила рейтинг способности стран к инновациям (UNICI), который учитывает уровень образования нации, долю занятых в сфере научных исследований и разработок (НИР), расходы на них, общий уровень грамотности, количество регистрируемых патентов и некоторые другие параметры. Все эти параметры лежат в основе инновационной активности хозяйствующих субъектов.

Таблица 1 - Глобальный инновационный индекс двадцати крупнейших стран в 2012 г. (по уровню ВВП) [3]

Рейтинг небольших и крупных стран					Крупнейшие страны				
Рейтинг	Страны	Суммарный балл	Инновационные затраты	Инновационная эффективность	Рейтинг	Страны	Суммарный балл	Инновационные затраты	Инновационная эффективность
1	Сингапур	2,45	2,74	1,92	1	Корея	2,26	1,75	2,55
2	Корея	2,26	1,75	2,55	2	США	1,80	1,28	2,16
3	Швейцария	2,23	1,51	2,74	3	Япония	1,79	1,16	2,25
4	Исландия	2,17	2,14	2,00	4	Швеция	1,64	1,25	1,88
5	Ирландия	1,88	1,59	1,99	5	Нидерланды	1,55	1,40	1,55
6	Гонконг	1,88	1,61	1,97	6	Канада	1,42	1,39	1,32
7	Финляндия				7	Великобритания	1,42	1,33	1,37
8	США	1,80	1,28	2,16	8	Германия	1,12	1,05	1,09
49	Россия	-0,09	-0,02	-0,16	..16	Россия	- 0,09	-0,02	-0,16

Чтобы ранжировать страны, в исследовании изучались как инновационные затраты, так и инновационная отдача. При оценке инновационных затрат рассматривалась фискальная политика правительства, политика в области образования и инновационной инфраструктуры. Для оценки отдачи учитывались патенты, передача технологий и другие результаты НИОКР, эффективность предпринимательской деятельности, например, производительность труда, общая прибыль акционеров, влияние инноваций на миграцию бизнеса и экономический рост. Индекс экономики знаний, рассчитываемый Всемирным банком, который больше ориентируется на макроэкономические показатели и институциональные факторы, нежели на оценку интеллектуального потенциала, ставил Россию в 2006 г. лишь на 41-е место с посредственным показателем 6,05 пункта из десяти возможных [4]. Лишь 55% инвесторов, опрошенных ЮНКТАД, заявили, что в СНГ государство оказывает активную поддержку инновационной деятельности. Хуже показатели только у Африки (40%) и Латинской Америки (11%), зато в ЕС положительно оценили деятельность государства 86% опрошенных, а в Юго-Восточной Азии – 94% [5].

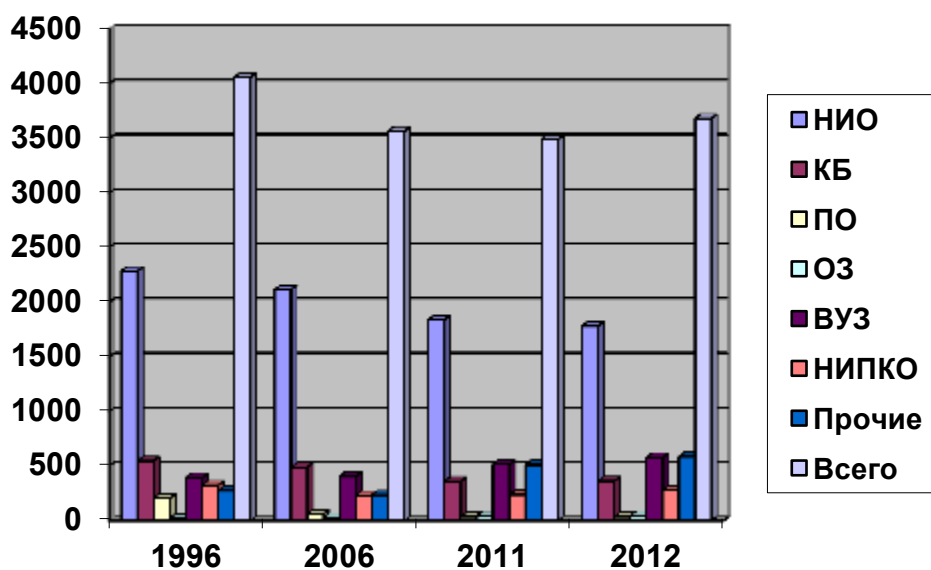


Рисунок 1 - **Количество организаций, выполнявших научные исследования и инновационные разработки** (на начало года) [6]

Динамика российских организаций, которые занимались выполнением научных исследований и инновационных разработок, представлена на рис. 1. На начало 2011 г. организаций, выполнявших научные исследования и инновационные разработки было 3492, на начало 2012 г. – 3682. Из них по секторам деятельности (2011 г.): государственный – 1400, предпринимательский – 1405, высшего профессионального образования – 617, некоммерческих организаций – 70. Научно-исследовательских организаций (НИО) на начало 2012 г. было 1782, конструкторских бюро (КБ) – 364, проектных и проектно-изыскательских организаций (ПО) – 36, опытных заводов (ОЗ) – 49. Научными исследованиями и инновационными разработками занимались 581 высшее учебное заведение (ВУЗ) и 280 научно-исследовательских и проектно-конструкторских подразделения и организации (НИПКО), а также 588 прочих организаций. Следует отметить, что на начало 1996 г. научными исследованиями занимались 4059 организаций (снижение в 2012 г. на 9,3%) [6].

Одним из методов оценки эффективности инноваций является использование системы показателей, которые задают информационную базу для принятия организационных и управленческих решений. В России система показателей для оценки инновационной деятельности представлена следующими блоками: инновационная активность; виды инновационной деятельности; затраты на инновации; объем инновационной деятельности по уровню новизны; факторы, препятствующие инновационной деятельности. Используя процессный подход, следует трактовать инновации, прежде всего, как экономико-технические, технологические и организационно-управленческие инновации, позволяющие обеспечить экономический рост, повысить эффективность производства. Следовательно, в качестве определения сущности понятия «*инновационная активность организаций*»

следует использовать процесс разработки инноваций, их внедрения в производство, т.е. реализацию новшества в сфере экономических отношений, приносящей положительный экономический эффект, способствующий получению прибыли хозяйствующим субъектом в условиях динамично развивающейся новаторской среды деятельности организации.

Таблица 2 – **Основные показатели инновационной деятельности**

<i>Инновационная активность организаций – 11,1%</i>	
<i>Удельный вес</i>	<i>Затраты</i>
1) удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации – 9,6%;	1) затраты на технологические инновации (млн. руб.): - в фактических ценах – 469442,2; - в постоянных ценах 2000 г. – 104664,7;
2) удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров – 6,1%;	
3) удельный вес затрат на технологические инновации, в общем объеме отгруженных товаров – 1,5%;	
4) удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе организаций – 3,5%;	2) затраты на технологические инновации малых предприятий, млн. руб.: - в фактически действовавших ценах – 9479,3; - в постоянных ценах 2000 г. – 2113,5.
5) удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе организаций – 2,5%;	
6) удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе малых предприятий – 5,1%;	
7) удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг малых предприятий – 1,48%;	

К основному показателю инновационной деятельности (в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды) относится, как видно из таблицы 2, инновационная активность организаций – 11,1%. Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе организаций) (в сфере связи) составила на 1 января 2012 г. 13,8% [6].

Развитие инновационной деятельности определяется не только знаниями и умениями новаторов, но и объемом инвестиций. Например, по объему расходов на науку Китай вплотную приблизился к развитым

странам. К 2020-м КНР намерена превратиться в инновационную державу. Согласно обнародованному докладу Государственного статистического управления КНР, в 2012 году затраты Китая на научные исследования составили 162 миллиарда долларов, что на 17,9% больше показателя 2011 года. Объем государственных инвестиций в научные разработки будет увеличен с 1,8% от объема ВВП в 2010 году до 2,2% в 2015-м. В 2011 году объем инвестиций в научные разработки был увеличен до 1,97% от объема ВВП [7].

Реализацию инновационной способности можно представить в виде схемы (рис. 2). Из логической схемы следует, что инновационная активность субъектов национальной экономики является формой проявления инновационной способности, представляя собой своеобразную форму адаптации российских организаций к изменениям их внешней и внутренней среды [8]. Поэтому повышение эффективности управления инновационной активностью может быть реализовано только в том случае, если оно базируется на учете всех системных свойств и форм закона инновационной активности.

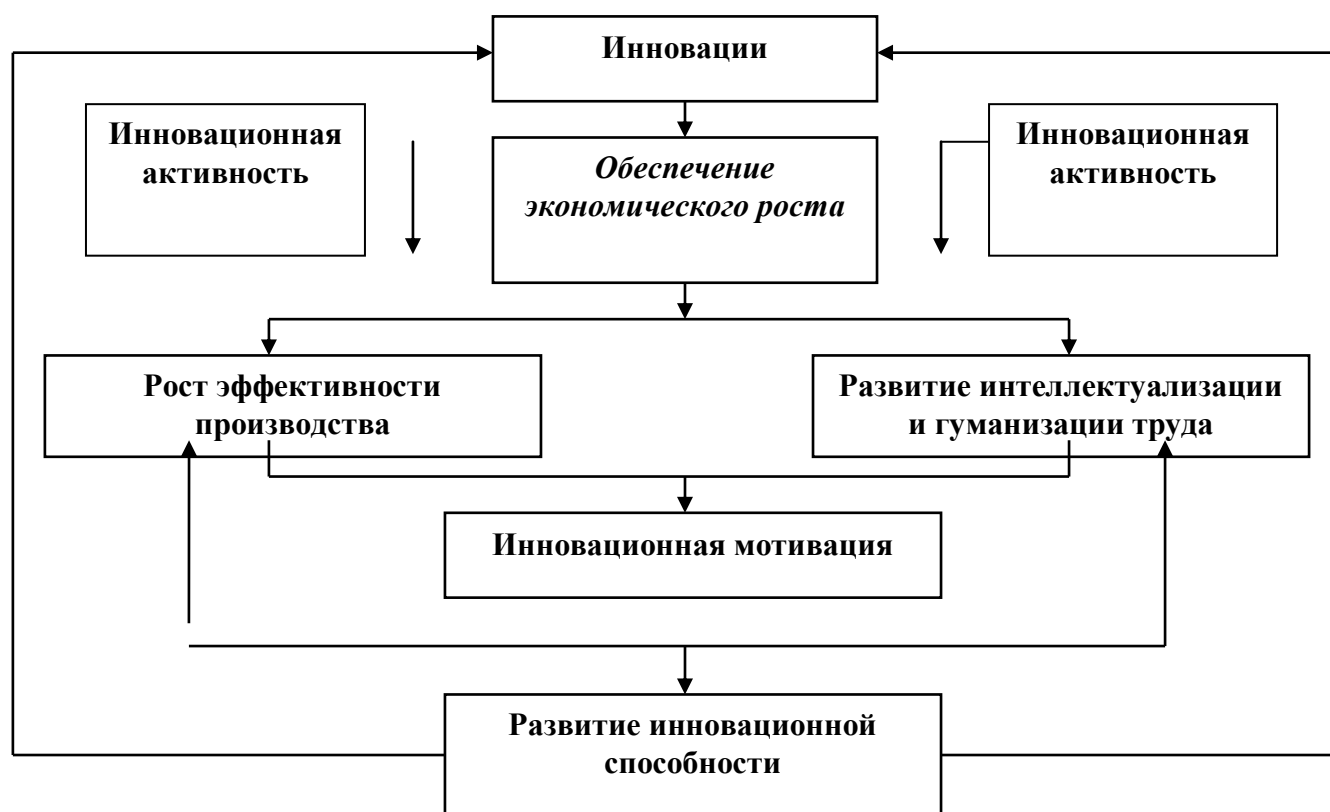


Рисунок 2 – Развитие инновационной способности организаций

Использованные источники:

1. Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста / О.С. Сухарев.- М.: Финансы и статистика, 2012.- 280 с.; Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход).- М.- Финансы и статистика, 2011.- 432 с.; Сухарев О. Воспроизводство инноваций и качество развития // Экономист.- 2008.- №

- 8.- С. 38-42; Сухарев О.С., Шианёв С.В., Курьянов А.М. Синергетика инвестиций.- Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008.- 368 с.
2. Инновационное развитие экономики: сущность, стратегии, измерение / Под общей редакцией Е.В. Сапир, Т.С. Блиновой. – Ярославль, 2009. – С.56-57.
3. The Innovation Imperative in Manufacturing: How the United States Can Restore Its Edge (англ.) (Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>).
4. У России есть и высокая способность к инновациям, и деньги на научные разработки, нет только инноваций / Коммерсант, 7.02.2006.
5. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_077ABB9E-76E4-4374-917F-BCE56199F35F.html/
6. Российский статистический ежегодник – 2011. Раздел 21. Таблицы 21.1., 21.2. - М.: Росстат, 2012.- С. 553.
7. Китай потратил на науку \$160 миллиардов / <http://www.dni.ru/economy/2013/2/22/248673.html>.
8. Коречков Ю.В., Иванов С.В. Социально-экономические эффекты инновационной образовательной среды в экономике знаний // Наукоедение. Электронный журнал.- 2012.- № 4. (Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/70evn412.pdf>. Идентификационный номер в журнале 70ЭВН412).

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор, заведующий кафедрой экономики
и государственного управления
Забуга О.А.
аспирант*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

КРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРИОРИТЕТНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ

Аннотация: в статье исследованы бюджетное планирование, целевые бюджетные программы, принципы бюджета, ориентированного на результат (БОР). Рассмотрены финансово-экономические методы программирования, научно-обоснованное решение задачи распределения бюджетных средств и оценки эффективности их использования с привлечением специальных экономико-математических методов. Обоснованы система критериев оценки эффективности управления бюджетными средствами и сущность аудита эффективности.

The Abstract: The article explores the budgetary planning, target fiscal programs, the principles of result oriented budget. It considers the financial and economic programming techniques, science-based solution of the problem of budget allocation and the assessment of the effectiveness of their use with the help of special economic and mathematical methods. The article describes the criteria

for the evaluating the effectiveness of the system of budget management and the essence of efficiency audit.

Ключевые слова: программно-целевое бюджетное планирование, бюджет, ориентированный на результат (БОР), экономико-математические методы, оценка эффективности управления, аудит эффективности.

Keywords: program-targeted budget planning, result oriented budget, mathematical economics, evaluation of management performance audit

Выявляя сущность бюджетного программирования, порядок формирования и реализации целевых бюджетных программ, реализации принципов бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), а также порядок бюджетного планирования в условиях казначейского и банковского обслуживания бюджетной сферы, необходимо дать оценку эффективности процесса управления целевыми бюджетными средствами. При этом будем исходить из того, что любая оценка должна основываться на определенных критериях, позволяющих охарактеризовать степень её объективности. Осуществление бюджетного программирования опирается на ряд финансово-экономических методов, важнейшим из которых является программно-целевой. При применении программно-целевого метода обязательным условием реализации целевых бюджетных программ является корректное использование концентрации ресурсов на наиболее приоритетных программных направлениях. Это вызывает необходимость определения приоритетов уже на ранней стадии бюджетного планирования. Важнейшая роль в программно-целевом бюджетном планировании принадлежит взаимоувязке целей и ресурсов через распределение бюджетных ассигнований. Научно-обоснованное решение задачи распределения бюджетных средств и оценки эффективности их использования сопряжено с привлечением специальных экономико-математических методов. При этом необходимо учитывать следующие обстоятельства. Во-первых, система, в рамках которой осуществляется бюджетное планирование, существует для достижения каких-то определенных целей. Цели верхнего уровня следует называть глобальными или стратегическими. Таких целей может быть несколько, они определяются факторами, внешними по отношению к данной системе. Вторым обстоятельством, которое необходимо учитывать при достижении целей и решении задачи распределения бюджетных средств, является то, что участники бюджетных отношений являются классическими представителями иерархических организационных систем. Упорядоченный комплекс мероприятий, направленный на достижение определенной цели в систем бюджетного планирования и следует называть *программой*. Третьим важным обстоятельством является то, что объекты бюджетного программирования формируют свои заявки на основании собственных реальных потребностей, которые центру распределения, как правило, в полной мере не известны.

Вышеизложенное позволяет нам отнести задачи распределения бюджетных средств к классу многокритериальных задач принятия решений. В практике бюджетного планирования достаточно часто приходится сталкиваться с задачами из данного класса, среди которых типовыми являются задачи оценки объектов экономического анализа по многоуровневой системе критериев: 1-й тип многокритериальных задач заключается в оптимизации множества целей (качеств); 2 тип включает задачи оптимизации на множестве объектов; 3 тип определяет задачи оптимизации на множестве условий функционирования; 4 тип включает задачи оптимизации на множестве этапов функционирования.

Реализация бюджетной политики определяет в качестве одной из основных задач достижение максимально возможного мультипликативного экономического и социального эффекта от каждого бюджетного рубля. Поэтому необходимо выделение критериев для объективной оценки этого эффекта. Использование имеющихся индикаторов достижения запланированных целей с учётом затраченных средств не в полной мере позволяет проводить оценку эффективности бюджетных средств в условиях программно-целевых методов управления расходами бюджета. В связи с этим справедливо замечание заместителя руководителя Казначейства России С.Е. Прокофьева о том, что для повышения эффективности управления финансовыми ресурсами федерального бюджета не обходимо «провести серьёзную подготовку» [1], одним из шагов которой и является разработка системы критериев оценки эффективности управления бюджетными средствами.

Существуют разные подходы к выделению критериев эффективности использования бюджетных средств. В частности, представитель Министерства финансов Нижегородской области А.Г. Исаков считает, что основной категорией реализации целевых программ стоит рассматривать социально-экономическую эффективность [2]. В соответствии с постановлением Правительства Нижегородской области от 27.06.2007 г. № 202 «Об утверждении Методики оценки эффективности бюджетных целевых программ и корректировок предоставляемых бюджетных средств исходя из уровня достижения результатов» для оценки областных целевых программ в Нижегородской области применяют следующие критерии и их весовые коэффициенты:

- соответствие целевой программы приоритетам социально-экономического развития области и актуальность индикаторов целей программы (вес - 0,1);
- адекватность комплекса мероприятий целевой программы для достижения ее целей (вес - 0,1);
- выполнение плановых объемов финансирования и привлечение дополнительных средств для реализации целевой программы (вес - 0,2);
- достижение индикаторов целей программы и степень выполнения ее мероприятий (вес - 0,45);

- динамика показателей экономической, общественно-экономической и общественной эффективности реализации целевой программы (вес - 0,1);
- идентификация негативных внешних факторов и меры смягчения воздействия негативных внешних факторов (вес - 0,05).

Оценка по каждому критерию рассчитывается на основе оценок по подкритериям и их весовым коэффициентам. Степень соответствия действующих программ подкритериям оценивается по балльной шкале. При этом присвоенная балльная оценка аргументируется соответствующими функциональными характеристиками целевой программы, текущими параметрами и показателями, отражающими ход ее реализации и деятельность субъектов бюджетного планирования по обеспечению достижения целей и конечных результатов.

Следует согласиться с необходимостью применения многокритериального подхода к оценке эффективности использования бюджетных средств. Необходимость использовать для оценки объектов экономического анализа программного бюджетирования нескольких критериев возникает по двум причинам. Во-первых, многие объекты экономического анализа обладают различными характеристиками, не сводимыми друг к другу, и поэтому описываются несколькими критериями. Во-вторых, среди оцениваемых критериев очень часто затруднительно выбрать какой-либо один критерий, обладающий достаточной степенью предпочтительности. В подобной ситуации приходится использовать набор выделенных критериев, в совокупности обладающих требуемой представительностью. Все это приводит к тому, что оценка объектов экономического анализа по нескольким критериям не может быть непосредственно сведена к решению стандартной задачи математического программирования, поскольку принцип «чем больше (меньше) значение критерия, тем лучше» [3], столь конструктивный при числе критериев $n = 1$, оказывается недостаточным для определения отношений предпочтительности, когда $n \geq 2$.

Подобные проблемы возникают и при планировании распределения денежных средств в условиях недостаточного финансирования (недофинансирования бюджетных программ), когда представительным является не один критерий, а набор критериев, каждый из которых характеризует степень удовлетворения в денежных средствах соответствующего объекта финансирования [4]. При разработке методов решения многокритериальных задач приходится решать ряд специфических проблем, основными из которых являются: проблема выбора принципа компромисса и соответствующего ему принципа оптимальности; проблема учета приоритетов критериев; проблема нормализации критериев [5].

Проблемы бюджетного планирования носят не столько формальный, сколько концептуальный характер, что обуславливает необходимость применения различного рода эвристических процедур, в которых существенная роль принадлежит экспертам. А так как экспертные оценки

обладают субъективизмом, то при выборе метода решения задач многокритериального выбора особое внимание, на наш взгляд, следует уделять теоретической обоснованности метода и формализованному использованию в нем эвристических процедур. Реализация ведомственных целевых бюджетных программ требует экспертной оценки и апробирования. В частности в Минобороны РФ методы принятия решений на основе теории нечетких множеств прошли апробацию на задаче распределения бюджетных средств по проектам создания систем вооружений, применяемых совместно в наступательных и оборонительных операциях [6].

Методы векторной стратификации основаны на процедурах построения структурированного многокритериального пространства и разбиения его на заданное число упорядоченных слоев (страт). Для этого на множестве оцениваемых объектов задается отношение стратификации, которое для элементов одной страты является толерантностью, а для элементов из разных страт – отношением строгого порядка. Методы векторной стратификации дают возможность проводить комплексную оценку и выбор лучших из рассматриваемых объектов на основе как количественной, так и качественной исходной информации. При этом исходная информация может быть получена из статистики, в результате моделирования, а также от привлекаемых экспертов. Система критериев комплексного оценивания формулируется в процессе конкретизации заданной цели. Применяемое решающее правило комплексной оценки использует матрицы логической свертки значений частных показателей (оценок). Методы векторной стратификации реализованы на программном уровне в системе STRAT, разработанной в институте проблем управления РАН. Например, данная система прошла апробацию в Министерстве обороны России на задаче комплексного оценивания бюджетной заявки по основным статьям расходов раздела «Национальная оборона».

На основании изложенного материала можно сделать вывод, что научно-обоснованное решение задач бюджетного планирования предполагает комплексное использование различных наукоемких экономико-математических методов и неформализуемых процедур. Мы предлагаем подход к решению задачи распределения бюджетных средств на основе комплексного применения оптимизационных методов и методов выявления приоритетов с использованием процедур экспертного опроса в рамках программно-целевого метода. Задача демонстрирует один из возможных подходов к решению экономических задач, относящихся ко второму типу многокритериальных задач принятия решений. Аналогичным образом могут быть разработаны и исследованы вычислительные модели экономических задач, принадлежащих другим типам многокритериальных задач принятия решений (табл. 1).

Таблица 14 – Распределение бюджетных средств по подпрограммам (пример)

	"альфа"	"сигма"	"гамма"	"дельта"	"омега"	"каппа"
Необходимое финансирование, млн. руб.	20,00	30,00	10,00	40,00	50,00	30,00
Минимально допустимый уровень финансирования, млн. руб.	4,00	9,00	2,00	10,00	12,50	9,00
Выделено средств, млн. руб.	4,00	30,00	10,00	40,00	36,00	30,00

При этом следует отметить, что полученный на основе предлагаемого метода план следует рассматривать скорее как первоначальный опорный план при разработке реального плана финансирования. Это объясняется тем, что в моделях распределения бюджетных средств в комплексных целевых бюджетных программах невозможно учесть всего многообразия факторов, которые принимают во внимание эксперты при разработке планов финансирования. Кроме того, многие из учитываемых на практике факторов трудно или вообще невозможно формализовать. Тем не менее, применение подобных моделей во многих случаях является полезным и оправданным, так как позволяет принимать практически рациональные решения на основе теоретических оптимальных решений.

Программно-целевой подход является эффективным способом повышения качества бюджетного планирования. Критерии оценки бюджетных средств при программно-целевом подходе можно рассматривать как важнейший элемент организационно-методического механизма подготовки и принятия решений по бюджетным проблемам. Они позволяют использовать достижения науки об управлении в целях сопоставления альтернативных целевых бюджетных программ и выбора оптимальных, подготовки необходимой информации для принятия на государственном уровне рационального решения по распределению бюджетных ассигнований по программам.

Использованные источники:

1. Прокофьев С.Е. О повышении эффективности кассового управления финансовыми ресурсами федерального бюджета // Финансы.- 2010.- № 3.- С. 19.
2. Исаков А.Г. Критерии оценки целевых программ на уровне субъекта Федерации // Финансы.- 2010.- № 1.- С. 11-14.
3. Квейд Э. Анализ сложных систем. - М.: Советское радио, 1996. - С. 237.

4. Трофимец В.Я. Использование математических моделей и методов в военно-экономическом анализе. // Вестник Ярославского государственного университета. – 2003. – №10. – С.23.
5. Теория прогнозирования и принятия решений / Под ред. С.А. Саркисяна. – М.: Высшая школа, 1977. - С.143.
6. Трофимец В.Я. Развитие инструментальных систем и методов военно-экономического анализа // Вооружение и экономика.- 2009.- № 4.- С. 29-31.

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор, заведующий кафедрой экономики
и государственного управления
Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль
Рогов Н.И.
директор
Рыбинский филиал ФГБОУ ВПО
«Российская академия народного хозяйства
и государственной службы
при Президенте Российской Федерации»*

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: в статье исследована диверсификация производства, применяемая с целью повышения эффективности производства организаций, получения экономической выгоды и предотвращения банкротства. Рассмотрена диверсификация производства в ОАО «Газпром». Исследованы складывающиеся рыночные отношения в отечественном экономическом пространстве. Сделан вывод о формировании инновационно-ориентированной модели управления с использованием горизонтально-технологической кооперации.

Ключевые слова: диверсификация производства, экономическая выгода, банкротство, экономическое пространство, инновационно-ориентированная модель управления, горизонтально-технологическая кооперация.

Диверсификация интегрированных организаций представляет собой одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства, расширение ассортимента производимых изделий в рамках единой интегративной экономической структуры. Основой стабильного положения диверсифицируемой интегрированной организации в структуре экономической системы служит ее устойчивость. В связи с тем, что интегрированная организация является основным субъектом экономической системы, подчеркнем, что диверсификация является одним из способов обеспечения устойчивости организации. Устойчивость интегрированных организаций в процессе их диверсификации рассматривается как одно из понятий концепции экономического равновесия. В макроэкономическом

аспекте этой проблеме уделено большое внимание в теоретических концепциях различных экономических школ. Среди современных российских учёных следует отметить, например, С.Ю. Глазьева [1] и О.С. Сухарева [2]. Хозяйствующий субъект в рыночной среде представляет собой открытую систему, т.е. упорядоченную самостабилизирующуюся и самоорганизующуюся целостность. На наш взгляд, для целей исследования диверсификации и обеспечения устойчивости интегрированной организации наиболее ценным является функциональный подход. Применение к исследованию диверсификации интегрированных организаций основных принципов систем позволяет обозначить следующее: 1) интегрированная организация как система выполняет основную функцию, которая удовлетворяет реализации потребностей её собственников; 2) внешние функции интегрированной организации являются способом взаимодействия ее внутренней структуры с внешним окружением, каждой внешней функции соответствует отдельная подсистема в структуре организации, полезность этих подсистем оценивается с точки зрения их вклада в реализацию основной функции диверсифицированной системы [4]; система управления является внутренней подсистемой интегрированной организации, реализующей функцию координации между элементами системы с целью их оптимального совмещения.

Применяя общесистемный инструментарий к интегрированной организации как системе, можно выделить основные группы факторов, влияющих на ее функционирование: 1) внешние факторы, определяемые общим состоянием среды функционирования интегрированной организации, оказывающие воздействие на условия ее деятельности; 2) внутренние факторы, определяемые организационной и функциональной структурой интегрированной организации. Такая группировка факторов воздействия на **диверсификацию** интегрированной организации позволяет в качестве общего подхода определить устойчивость как сбалансированность структуры собственного капитала, финансовых результатов деятельности, пассивных и активных операций организации, соответствие этой структуры состоянию внешней экономической среды, в рамках которой она функционирует (табл. 1)..

Таблица 1 - Факторы диверсификации

Факторы диверсификации	Формы реализации диверсификационного процесса
<i>Внутренние факторы</i> - определяются организационной и функциональной структурой интегрированной организации.	
<i>Внешние факторы</i> - определяются общим состоянием среды функционирования интегрированной организации, оказывают воздействие на условия ее деятельности.	
<i>Организационное и управленческое воздействие</i>	- создание иерархических организационных структур в совокупности с демократизацией и децентрализацией управления;

	<ul style="list-style-type: none"> - определение упорядоченных организационных связей на основе стратегии диверсификации; - образование гибких рыночных структур на основе внедрения комплекса маркетинга; - использование разнообразных финансовых источников; - использование доступных материальных ресурсов.
<i>Характер процесса производства</i>	<ul style="list-style-type: none"> - степень интегрирования производства; - эффективность использования основного капитала; - пути улучшения использования оборотного капитала; - экономическая эффективность капитальных вложений; - качество выпускаемой продукции; - уровень специализации, концентрации, кооперирования и комбинирования.
<i>Рыночные факторы</i>	<ul style="list-style-type: none"> - соотношение спроса и предложения с учётом ценовой эластичности; - соответствие выпускаемой продукции потребностям рынка; - уровень конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции; - ресурсное обеспечение; - условия реализации продукции.

Использование новых подходов к развитию интегрированной организации позволяет достичь высокого эффекта от диверсификации производства. Изменчивость промышленных технологий и экономических систем и условия её ускорения на разных уровнях экономической системы формируют необходимость активных действий по диверсификации производства интегрированных организаций. Повышенную потребность в диверсификации испытывают, в частности, интегрированные нефтегазовые промышленные организации, особенно стоящие перед необходимостью реструктуризации производства. Диверсификация предполагает изменение стратегических целей развития интегрированной организации, её организационной структуры управления. В общем плане диверсификация может рассматриваться в качестве одного из важных рычагов развития организации и её антикризисного управления, определяя преодоление отставания в технико-экономической и организационно-управленческой видах деятельности. При этом осуществляется совершенствование финансово-хозяйственной деятельности интегрированной организации и достижение на этой основе экономического роста и повышения эффективности производства. При оценке готовности диверсификации следует уделять внимание типу информационной открытости процесса. Диверсификация интегрированной организации определяет систему управления её целенаправленной деятельностью, осуществляемую в рамках детерминируемой организационной иерархической структуры. Начальным этапом диверсификации интегрированной организации является технико-

экономический анализ ее состояния. На основе результатов анализа состояния интегрированной организации можно оценить достижимую в рамках имеющихся ресурсов её перспективу. Смоделировав варианты развития событий при различных комбинациях внутренних и внешних факторов, можно составить план диверсификационного процесса, который должен включать такие составные элементы, как:

- анализ финансового состояния интегрированной организации;
- анализ структуры и состояния имущественного комплекса;
- анализ положения интегрированной организации на рынке и разработка комплекса маркетинга по его закреплению;
- разработка концепции диверсификации на основе вариантных расчетов эффективности организации бизнеса и SWOT-анализа диверсификационного процесса.

Обязательно проводится модернизация бизнес-структур (в том числе имущественной и организационно-управленческой), сопровождающаяся реинжинирингом экономических отношений в организации. К основным рискам при проведении диверсификации интегрированной организации относятся: отсутствие четкого целеполагания проводимых мероприятий при проведении диверсификации; недостаток материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов.



Рисунок 1 - **Пирамида эффекта диверсификации**

Развитие производства, выпуск новых продуктов, использование эффекта масштаба позволяют увеличить рыночные возможности интегрированной организации. Это приводит к повышению эффективности производства. В конечном счёте, обеспечивается развитие организации, как итог реализации её миссии. Проведенные исследования позволили нам предложить перечень мероприятий, которые могут быть реализованы с целью повышения эффективности диверсификации (табл. 2).

Таблица 2 - Мероприятия по повышению социально-экономической эффективности диверсификации

Направления повышения эффективности диверсификации	Организационно-экономические мероприятия
Нормативно-правовая база диверсификации производства	Разработка и реализация системы нормативно-правовых актов, регламентирующих диверсификационный процесс
	Система правовых и экономических механизмов диверсификации
	Положение о диверсификации производства интегрированной организации
Совершенствование организационного обеспечения диверсификации	Разработка и совершенствование инновационных механизмов диверсификации интегрированных организаций
	Формирование нормативов обеспечения диверсификационного процесса
	Оптимизация диверсификации по критериям необходимости и достаточности для полноты исполнения возлагаемых на нее функций
Совершенствование механизмов финансирования	Создание благоприятных условий для диверсификации
	Разработка механизмов привлечения дополнительных финансовых ресурсов (фандрайзинг)
Диверсификация в процессе интеграции организаций	Определение процесса интеграции (вертикальная или горизонтальная)
	Улучшение и совместное использование материально-технической базы диверсификации производства интегрированных организаций
	Совместное использование интеллектуальных ресурсов, социальных технологий, инновационных разработок в процессе диверсификации

Крупнейшие российские компании применяют разные способы диверсификации. Рассмотрим диверсификацию, осуществляемую ОАО «Газпром» [5] (табл. 3).

Таблица 3 – Виды диверсификации производства ОАО «Газпром»

	Виды диверсификации	Характеристика
1	<i>Диверсификация транспортировки (создание новых маршрутов поставки газа (в Европу, Китай, другие азиатские страны и т.д.)).</i>	Одной из стратегических целей «Газпрома» является повышение надежности поставок газа в Европу на длительную перспективу. Для этого реализуются новые газотранспортные проекты «Южный поток» и «Северный поток». Данные транспортные коридоры позволят увеличить поставки газа в Европу и диверсифицировать маршруты транспортировки.
2	<i>Рыночная и продуктовая диверсификация.</i>	«Газпром» увеличивает добычу природного газа, реализует поэтапную стратегию наращивания своего присутствия на рынке сжиженного природного газа (СПГ). Вхождение

		<p>ОАО «Газпром» в проект «Сахалин-2» значительно увеличивает поставки энергоносителей в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Северо-Американского континента. В феврале 2009 года на Сахалине «Газпромом» был открыт первый в России завод СПГ. Развитие деятельности по освоению газовых ресурсов Арктического шельфа, полуострова Ямал, Восточной Сибири и Дальнего Востока.</p>
3	<p><i>Развитие нефтегазового и электроэнергетического предпринимательства.</i></p>	<p>Развитие нефтяного бизнеса и конкурентное присутствие в секторе электроэнергетики - стратегические задачи «Газпрома». Стратегия развития нефтяного бизнеса предусматривает рост годовой добычи нефти до 100 млн тонн к 2020 году. Это запланировано за счёт поэтапного вовлечения в эксплуатацию всех разведанных месторождений ОАО «Газпром нефть» и других компаний ОАО «Газпром», а также приобретения новых лицензий.</p> <p>В электроэнергетике определены следующие стратегические цели: диверсификация рисков тарифного регулирования, оптимизация топливного баланса и достижение синергетического эффекта от совмещения газового и электроэнергетического видов бизнеса.</p> <p>Развитие нефтегазового и электроэнергетического предпринимательства позволит утвердить лидерство ОАО «Газпром» среди глобальных энергетических компаний.</p>
4	<p><i>Диверсификация в экологической сфере.</i></p>	<p>ОАО «Газпром» в своей деятельности обязан руководствоваться принципом строгого соблюдения норм международного и российского природоохранного законодательства. В компании утверждены «Экологическая политика» и «Перечень первоочередных мероприятий по охране окружающей среды». Результатами практической реализации этих документов должны стать снижение издержек и повышение эффективности использования ресурсов, минимизация удельных показателей негативного воздействия на окружающую среду, оптимизация корпоративной системы управления охраной окружающей среды, обеспечение сбалансированного инновационного развития, сочетающего в себе расширение производства с современными и эффективными подходами к охране окружающей среды.</p>
5	<p><i>Диверсификация социальной сфере.</i></p>	<p>ОАО «Газпром» ежегодно поддерживает множество общественных проектов, оказывая помощь в развитии культуры, науки, образования, пропаганде здорового образа жизни.</p> <p>«Газпром» традиционно проводит благотворительные акции для детей, нуждающихся в социальной поддержке. Проводится корпоративный фестиваль самодельных коллективов дочерних обществ и организаций.</p> <p>Открываются дворцы спорта, легкоатлетические манежи и другие спортивные объекты. Осуществляются многие другие социальные проекты.</p>

Стабилизация и развитие нефтегазового комплекса, повышение эффективности его работы в немалой степени зависят от его диверсификации, структурных преобразований путем реформирования и дальнейшего совершенствования нефтяных и газовых ВИНК (вертикально-интегрированных нефтегазовых компаний). Поэтому особую актуальность в настоящее время приобрела проблема *вертикальной интеграции* и совершенствования структуры нефтяных компаний путем образования вертикально-интегрированных структур, объединяющих в единое целое всю технологическую цепочку. Диверсификация позволяет закрепить хозяйственные связи, усилить стимулы для получения наиболее эффективного конечного результата, сконцентрировать ресурсы по наиболее эффективным направлениям экономической и технологической технической политики, решать отдельные задачи использования производственной и социальной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Глазьев С.Ю. О стратегии и концепции социально-экономического развития России до 2020 года // Экономические стратегии.- 2008.- № 4 (62).- С.5; Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики.- 2009.- № 3.
2. Сухарев О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста / О.С. Сухарев.- М.: Финансы и статистика, 2012.- 280 с.; Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений (новый эволюционный подход).- М.- Финансы и статистика, 2011.- 432 с.
3. Улюкаев А., Данилова Е. Российский банковский сектор в условиях нестабильности на мировом финансовом рынке: проблемы и перспективы // Вопросы экономики.- 2008.- № 3.- С.4-19; Фетисов Г. Динамика цен и антиинфляционная политика в условиях «голландской болезни» // Вопросы экономики.- 2008.- № 3.- С. 20-38.
4. Гринберг Р. Российская структурная политика: между неизбежностью и неизвестностью // Вопросы экономики.- 2008.- № 3.- С. 56-63/
5. <http://www.gazprom.ru/>

Оглавление

<i>Peleckis Kęstutis</i> , ADAPTIVE MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS AS GUARANTEE OF STABILITY AND INTEGRITY	3
<i>Абдулбариева Б. Г.</i> , ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАШИНОСТРОЕНИЯ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ.....	16
<i>Абдулбариева Б. Г.</i> , МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН	19
<i>Агейкина Т.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ АНТРОПОГЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	23
<i>Айтмухаметова И.Р., Егорова А.М.</i> , РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРИОД ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА	28
<i>Алексеев Е. В., Гимаев А.Н., Таймурзин И.В., Хайбуллин И.Ф.</i> , ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	31
<i>Алтацкая Е.Г.</i> , СОСТОЯНИЕ И ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ С УРОВНЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В НЕКОТОРЫХ ГОРОДАХ РФ.....	38
<i>Хусаинова С.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ.....	45
<i>Аминов С.Д., Калдыбаева А.О.</i> , ИЗУЧЕНИЕ ГЕПАТОПРОТЕКТОРНОЕ ДЕЙСТВИЕ СТИМУСОЛА ПРИ ХРОНИЧЕСКОМ ТОКСИЧЕСКОМ ГЕПАТИТЕ	47
<i>Андреева А.А.</i> , ЛОКАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ	53
<i>Андреева А.А., Исмагилова В.С.</i> , СИТИ МАРКЕТИНГ В СОЗДАНИИ ИМИДЖА СТОЛИЦЫ БАШКОРТОСТАНА.....	62
<i>Андреева А.А.</i> , БРЕНД ТЕРРИТОРИЙ	67
<i>Андреевская И.И., Федорова Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В КУЗБАССЕ	70
<i>Андрющенко Г.И., Брыкина А.М.</i> , ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ РОССИЙСКИХ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	75
<i>Аникина Н.В.</i> , АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	81
<i>Аникина Н.В., Катунь А.В.</i> , АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО УРОВНЮ И КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.....	86

<i>Анненкова А.С., Коптева К.В.,</i> ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	91
<i>Антипьева И. А., Липко Ю. Г.,</i> БИОКОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД К РАССМОТРЕНИЮ ЭТНИЧЕСКОГО СТАТУСА ИНДИВИДА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	94
<i>Антонов Н.В.,</i> ВЛИЯНИЕ УРБАНИЗАЦИИ НА КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ГОРОДСКОГО НАСЕЛЕНИЯ	99
<i>Антошин В.А.,</i> ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	102
<i>Апраткина Е.Н.,</i> МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА НА ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	106
<i>Арашин С.Н.,</i> ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ ЛОКАЛЬНЫХ ВОЙН.....	111
(НА ПРИМЕРЕ «ЗИМНЕЙ ВОЙНЫ» 1939-1940ГГ.)	111
<i>Арашин С.Н., Арашина В.Ю.,</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ МОДЕЛИ НОЦ В ПЕРМСКОМ КРАЕ	118
<i>Асадуллина Н.З., Исламова З.Р.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ АНТИНАРКОТИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА	120
<i>Асадуллина Н.З., Шапошникова Р.Р.,</i> РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ	123
<i>Аскерзаде С.К., Пихтарева А.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ ЗА РУБЕЖОМ	126
<i>Ахмедова М.М.,</i> О РОЛИ РАЗВИВАЮЩИХ ИГР НА ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЯХ В ВУЗЕ	129
<i>Бабич И.И.,</i> КОНТРОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА	132
<i>Баймаханова Н.Т.,</i> РЕИНЖИНИРИНГ КАК СПОСОБ ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ.....	135
<i>Байрашева Л.А., Сираева Р.Р.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	138
<i>Бандерова Т. П.,</i> ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВА	142
<i>Баранник А.А.,</i> АНАЛИЗ НОРМАТИВНОЙ И МЕТОДИЧЕСКОЙ БАЗЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА И РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ЕЕ РАЗВИТИЮ В СФЕРЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	144

<i>Баранова Т. Г., ОПЫТ РАБОТЫ УЧАСТКОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ</i>	150
<i>Батюков М.В., УРОВЕНЬ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	152
<i>Батюков М.В., О РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ</i>	154
<i>Безденежных М.А., АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»</i>	157
<i>Бендус Ю.В., «БАЗЕЛЬ III» И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В ПРАКТИКУ РОССИЙСКИХ БАНКОВ</i>	160
<i>Берешполец С.И., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ (РАЗРЕЗА)</i>	162
<i>Беспалова И.В., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ</i>	173
<i>Беспалова И.В., МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ</i>	176
<i>Бессилина К.А., Князева В.М., Шапошникова Р.Р., ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</i>	180
<i>Бикбулатов В. М., Сибагатуллина Л.Р., ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ</i>	183
<i>Бирюков С.Г., Бусалова С.Г., РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ РАСЧЁТНЫХ (ДЕБЕТОВЫХ) БАНКОВСКИХ КАРТ КАЗНАЧЕЙСТВА</i>	187
<i>Богма К.А., СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ</i>	195
<i>Боголюбова Е.А., Рабцевич А.А., ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ, КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ УМСТВЕННОГО ТРУДА ТРЕБОВАНИЯ К ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ</i>	201
<i>Боков С.И., ВИДЫ КОНТРОЛЛИНГА, ИХ ОСОБЕННОСТИ И ЗАДАЧИ</i> .203	
<i>Бондарь И.С., Шагина Ю.С., Офицерова Д.А., Парусова А.И., МОНИТОРИНГ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ</i>	215
<i>Борисова Е.А., Панцева Е.Ю, ОФИСНОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА</i>	230

<i>Бочковская И.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	235
<i>Брежнева О.В.</i> , ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И НОРМЫ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПОДСЧЕТУ РЕЗЕРВОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	238
<i>Брежнева О.В.</i> , РЕЗЕРВЫ ПРОИЗВОДСТВА, КАК ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ	242
<i>Москалева Е.Г., Букина С.С.</i> , АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ РЕСУРСΟΣБЕРЕЖЕНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА НА НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ ФИННО-УГОРСКИХ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)	247
<i>Булгаков А.С.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ В РОССИИ	250
<i>Бураков Д.В.</i> , КРЕДИТНЫЙ РИСК: ОТКЛОНЕНИЯ В ВОСПРИЯТИИ И ОЦЕНКЕ.....	252
<i>Бураков Д.В.</i> , ОБЪЕКТИВНОЕ В КАТЕГОРИИ КРЕДИТ	262
<i>Бураков Д.В.</i> , ТЕОРИЯ КРЕДИТА: ВЗГЛЯД ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ЭКОНОМИСТА.....	271
<i>Бураков Д.В.</i> , СУБЪЕКТИВНОЕ В КАТЕГОРИИ КРЕДИТ	282
<i>Бураков Д.В.</i> , ЭФФЕКТ АНКORИНГА В РАЗВИТИИ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О КРЕДИТЕ	291
<i>Бутина О.П.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ	300
<i>Быкова Н.Н.</i> , ВЛИЯНИЕ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	307
<i>Валиева А.Р., Состанова А.А.</i> , ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ УСЫНОВЛЕНИЯ ДЕТЕЙ-СИРОТ ИНОСТРАННЫМИ ГРАЖДАНАМИ	316
<i>Валиева Л.М.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИКИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ КАК..... НАПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	318
<i>Валиева А.Р., Садретдинова С.С.</i> , К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	323
<i>Вахитова Э.Я., Гарифуллина А.Ф.</i> , ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	326
<i>Вельц Е.И., Лях А.Ф.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ БЛОКОВ	329

<i>Вервеккина Е.А., ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ И СУАР КНР</i>	333
<i>Виноградова И.Л., Янтилина Л.З., АКТУАЛЬНОСТЬ ВНУТРИТРУБНОЙ ДИАГНОСТИКИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОПРОМЫШЛЕННОСТИ.....</i>	335
<i>Волик А.Н., ЖЕНСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ.....</i>	339
<i>Воробьева Н.В., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ.....</i>	342
<i>Габулхакова Д.Ф., Шапошникова Р.Р., К ВОПРОСУ О ПРАВОТВОРЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЕ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	344
<i>Габдулхакова Д.Ф., Гарифуллина А.Ф., РОЛЬ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	347
<i>Габитова Н.К., Нигматуллина Г.Р., ОСНОВЫ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....</i>	349
<i>Гаджимурадова Л.А., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....</i>	352
<i>Гаджимурадова Л.А., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....</i>	355
<i>Гаевая М.М., Калугин В. А., ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	359
<i>Москалева Е.Г., Ганина А.А., АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ «ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....</i>	363
<i>Гапонова С.Н., Сизова Д.В., НЕКОТОРЫЕ ПРИЧИНЫ ВОЗМОЖНОЙ ОБЩЕСТВЕННО- ПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В РОССИИ. .</i>	366
<i>Гапонова С.Н., ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМ РЕГИОНА (НА ПРМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ).....</i>	370
<i>Гапонова С.Н., Кобцева Е.А., МОДЕРНИЗАЦИЯ ВАЖНЕЙШИХ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ – ЗАЛОГ ЕЕ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ</i>	373
<i>Гаранина Е.Н., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....</i>	377
<i>Гарина С.А., Юкина А.Р., СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СТОИМОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, С ЦЕЛЬЮ ДАЛЬНЕЙШЕГО УПРАВЛЕНИЯ ЕЮ</i>	387
<i>Гарифуллина А.Ф., Рахимова И.К., РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ В ОРГАНАХ МЕСТНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	390

<i>Гарифуллина А.Ф., Бахтигареева А.А., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОБЛАСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ.....</i>	392
<i>Гарифуллина А.Ф., Мухаметьянов С.Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ЖКХ</i>	394
<i>Гебель Л.В., СОЗДАНИЕ ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА: ОПЫТ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	396
<i>Германова В.С., ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОСТАВЛЕНИЯ ГОДОВОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	399
<i>Гибатова О.В., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ НА УРОКАХ СПЕЦИАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН</i>	409
<i>Гижса Д.О., Коренковой С.И., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В СТРАНЕ</i>	411
<i>Гильмутдинов И.А., Балашов Е.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРОТИВОПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....</i>	417
<i>Гильмутдинова Ф.Р., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПТИЦЕВОДСТВА.....</i>	419
<i>Гимаева Э. И., Орлова В.М., ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ</i>	422
<i>Голубева Е.А., ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	425
<i>Гоголев А., ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОРИЕНТАЦИЯ В ЧУРАПЧИНСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ ИНСТИТУТЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ СПОРТА.....</i>	431
<i>Горбунова Э.Э., Хусаинова С.В., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЧИ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИЙСКИХ ЗИМНИХ ИГР 2014 ГОДА.....</i>	433
<i>Грахова О.В., Шмидт Е.А., ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АПК КУБАНИ</i>	436
<i>Гребенищикова И.Д., Маркин Н.О., РЫНОК АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В СИБИРИ</i>	438
<i>Гребенищикова И.Д., Сыздыков Е.Ж., РАЗВИТИЕ РЫНКА ФАСАДНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....</i>	442
<i>Грузнова Т.Е., Макарова Г.Ю., СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА, ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ.....</i>	444
<i>Гумеров А.А., ДИСТРИБУЦИЯ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ: СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ И ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....</i>	450

<i>Гунина Е.Н.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ.....	453
<i>Гурмак О.В.</i> , АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	457
<i>Давидова Ю.А.</i> , УПРАВЛЕНЕЦ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ ЛИЧНОСТИ.....	463
<i>Давыдова Е.Ю.</i> , МЕСТО И РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ).....	465
<i>Дашкова Е.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	468
<i>Девяткина Т.В.</i> , РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	472
<i>Дементьева Л.В.</i> , МЕЙНСТРИМ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ И ФАЗЫ ДОЛГОСРОЧНОГО ЦИКЛА.....	474
<i>Дементьева Л.В.</i> , О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ	482
<i>Демир К.Х.</i> , СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РОССИЙСКОГО САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА С ЭЛЕМЕНТАМИ СПА.....	485
<i>Денисенко Е.Б., Юферева Д.А.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЛИКВИДАЦИОННОЙ СТОИМОСТИ НЕДВИЖИМОСТИ.....	496
<i>Дисбиянова А.И.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ ООО СХП «УРАЛ-ТАУ»	499
<i>Догункова Н.Н.</i> , ЭВОЛЮЦИЯ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	502
<i>Догункова Н.Н., Сизенева Л.А.</i> , СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	505
<i>Домбровская О.А., Туаева Т.А.</i> , ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	508
<i>Домбровская О.А., Туаева Т.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ.....	516
<i>Домникова А. И., Лях А.Ф.</i> , ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ РЫНКА КИРПИЧА С ИЗМЕНЕНИЯМИ НА РЫНКЕ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ ...	523
<i>Дорохова Н.В.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ НАСЕЛЕНИЯ	527
<i>Дорохова Н.В.</i> , АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА.....	530

<i>Дурдыева Е. К.</i> , ПОСТРОЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИНОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	533
<i>Дьяков С.А., Дудник Т.А.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ПЛОДОРОДИЯ ЗЕМЛИ В СИСТЕМЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	536
<i>Евсеева А.А., Пономарев А.А.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ «КАДРОВОГО ГОЛОДА» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	540
<i>Егорова Д.А.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ ЖКХ.....	545
<i>Егунов Р. А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	548
<i>Егунов Р.А.</i> , САМОКОУЧИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОЙ ЖИЗНЬЮ	552
<i>Егунов Р. А.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОСПОСОБНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЕЙ	555
<i>Еремин В.В.</i> , АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫХ ЭФФЕКТОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	558
<i>Ефимова О.Ю.</i> , ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА ПРИ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ГОРОДСКИХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК	561
<i>Жегульская Ю.В.</i> , ПОДГОТОВКА СТУДЕНТОВ К СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ В ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ	568
<i>Жильцова Э.Л.</i> , ЦЕНЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА. ФУНКЦИИ ЦЕН	575
<i>Жолобов А.Ф., Толмосов В.В.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В АПК	577
<i>Зайнуллина Т.Г.</i> , МАЛОЭТАЖНОЕ ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ЕГО РАЗВИТИЕ В Г. РОСТОВЕ-НА-ДОНУ	586
<i>Зайцев А.Г., Овечкина Е.А.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ ОРЛОВСКОЙ ОБЛСТИ В ЦЕПОЧКЕ ОТРАСЛЬ-ПРЕДПРИЯТИЯ И РЕГИОН-ПРЕДПРИЯТИЯ.....	589
<i>Зайцев И.В.</i> , РОЛЬ КАТЕГОРИИ «РИСК» В ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	592

<i>Зими́на Д.Н., Яковлева Н.А., ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В 2013 ГОДУ</i>	601
<i>Зиновьева Ю.И., БАЗЕЛЬ III И НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	604
<i>Золотова К.Д., СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА</i>	607
<i>Ивашенцева Т.А., Сяо Сян, ПРИМЕНЕНИЕ ОБУЧАЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИИ «МАСТЕР-КЛАСС» ПРИ ПОДГОТОВКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	610
<i>Ивашенцева Т.А., Дитюк А.В., К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА ДОХОДНЫХ ДОМОВ</i>	618
<i>Ивашенцева Т.А., Поликарпова К.А., О РОЛИ И ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СТАРТАПЫ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ</i>	621
<i>Исламова З.Р., Шайхутдинова А.А., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)</i>	624
<i>Исламова З.Р., Зиганишина Л.И., ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА АЛЬШЕЕВСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН КАК ФАКТОР ЕГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</i>	627
<i>Кажяева Ю.Д., Мироненко А.В., ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ЗОЛОТА КАК СФЕРЫ ПРИЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА</i>	629
<i>Казарян Х.С., ОСОБЕННОСТИ ФОРМ РАСЧЕТОВ ПРИ СОВЕРШЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОПЕРАЦИЙ</i>	637
<i>Калимуллина К.М., Шапошникова Р.Р., К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ ПРОБЛЕМАХ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА</i>	640
<i>Караулова Н.М., Сизенева Л.А., МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТУРИСТСКИЕ ИНСТИТУТЫ: ИНСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	642
<i>Каримова Л.А., Хусаинова С.В., МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА</i>	646
<i>Касич А.А., Илюшечкина А.И., СОСТАВЛЯЮЩИЕ РОСТА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ</i>	649
<i>Касич А.А., Яковенко Я.Ю., ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ ЖЕНЩИН В НАУКЕ</i>	652
<i>Кемаева М.В., РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	655

<i>Кемаев К.В., Кемаева М.В.,</i> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	658
<i>Ковалев В.И., Руденко А.В.,</i> ФАКТОРИНГ ДЛЯ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА	662
<i>Ковязин К.,</i> АНАЛИЗ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ПРИМЕРЕ НЕБОЛЬШИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАГАЗИНОВ ГОРОДА САРАНСК	666
<i>Ковязин К.,</i> СПЕЦИФИКА МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РМ.	669
<i>Ковязин К.,</i> СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ	671
<i>Ковязин К.,</i> АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ РФ.....	674
<i>Юленкова И.Б., Козлова К.В.,</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ	676
<i>Москалева Е.Г., Козлова К.В.,</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ РЫНКОВ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ, ВХОДЯЩИХ В ФИННО-УГОРСКУЮ ГРУППУ	679
<i>Колесова А.А., Бутова Т.Г.,</i> ВОЗМОЖНОСТИ РАСШИРЕНИЯ АУДИТОРИИ КОНЦЕРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	683
<i>Колотвинов А.Н.,</i> ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ.....	687
<i>Кондрашева Н.Н., Александрова А.В.,</i> СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	689
<i>Корабельников В.Н., Зайцев А. Б., Беленцев К.Э.,</i> ОСНОВЫ БЕЗОПАСНОСТИ НА ВОДЕ	692
<i>Коречков Ю.В., Джисоев О.В.,</i> ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	696
<i>Коречков Ю.В., Забуга О.А.,</i> КРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРИОРИТЕТНОСТИ ЦЕЛЕВЫХ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ	702
<i>Коречков Ю.В., Рогов Н.И.,</i> ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	708