

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНАМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ И МЕСТНОЙ ВЛАСТИ

Аблова Наталья Олеговна

Аспирант, ФГБОУ ВПО «Финансового университета при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается оценка экономического потенциала малых и средних городов России как инструмент грамотного управления ресурсами городов со стороны органов региональной и местной власти. В качестве основного метода исследования использовалось моделирование экономических событий, представляющее собой расчет будущих доходов от использования ресурсов и учет рисков возможных потерь.

Автор приходит к выводу, что использование приведенного способа оценки позволяет расставить приоритеты между принимаемыми органами региональной и местной власти управленческими решениями.

ABSTRACT

The article discusses the assessment of the economic potential of small and medium-sized towns of Russia as a tool for competent management of the municipalities' resources by regional and local authorities. As the main method of research is modeling of economic events, which are presented calculation of future income from the using of resources with taking into account economic risks.

The author concludes that the using of the assessment method allows prioritizing between management solutions of the regional and local authorities.

Ключевые слова: экономический потенциал; малые и средние города; управление; муниципальные образования; оценка; моделирование

Key words: economic potential; small and medium-sized towns; management; municipalities; assessment; modeling

Управление городами и субъектами РФ органами государственной и местной власти осуществляется посредством разработки, утверждения и реализации соответствующих стратегий и программ. Основным недостатком региональных стратегий и комплексных программ регионального развития – это отсутствие учета экономического потенциала малых и средних городов, который может быть использован для обеспечения экономического роста в регионе. При этом речь идет о том экономическом потенциале, который мог бы показать конкурентные преимущества городов, их возможность увеличить свой вклад в региональный валовой продукт. Более того, учет экономического потенциала малых и средних городов позволил бы оценить возможность данных муниципальных образований развиваться финансово независимо от крупных городов, а также стать «точками» экономического роста в регионе.

Опираясь не на необходимость обеспечения более эффективного управления ресурсами малых и средних городов важно анализировать ресурсы с позиции их доходности. В данном случае экономический потенциал стоит рассматривать как потенциал прироста доходов от использования ресурсов или, другими словами, экономический эффект от принятия управленческих решений относительно ресурсов.

Рассматривая экономический потенциал малых и средних городов с позиции возможности получения дополнительных доходов за счет использования ресурсов, оценка его величины может быть произведена по следующей формуле:

$$C = \sum_{i=1}^N \left(\frac{П_N}{(Ставка + 1)^N} \right) + \frac{C_T}{(Ставка + 1)^N} \quad [1, с. 95], (1)$$

где

C – стоимость потенциала;

П_N – «чистый» доход от принятия управленческих решений о более экономном использовании ресурса или освоения имеющихся и новых ресурсов за вычетом сопутствующих затрат и потерь в каждый прогнозный год;

Ставка – ставка дисконтирования для учета макроэкономических и отраслевых рисков (в том числе инфляционного обесценения будущих доходов);

N – количество прогнозных лет, когда будут наблюдаться сильные колебания в ценах и объемах;

С_T – стоимость постпрогнозного периода (капитализированная прибыль последнего прогнозного периода), которая рассчитывается только для неисчерпаемых ресурсов.

Представленная выше формула оценки экономического потенциала малых и средних городов (муниципальных образований) позволяет получить стоимость потенциала в денежном измерении и тем самым учесть потенциальные будущие доходы за вычетом затрат на использование ресурсов и риски неполучения экономических выгод.

Предлагаемый математический аппарат оценки экономического потенциала малых и средних городов России представляет собой метод дисконтированных денежных потоков, широко используемый в прикладной науке – оценке бизнеса. Особенность адаптации метода применительно к предмету исследования региональной

экономики состоит в подходе к определению будущих доходов (ПН).

В общем виде экономический потенциал состоит из следующих частных потенциалов:

1. Бизнес-потенциал – это потенциал в виде прироста доходов по производственным ресурсам города, то есть доходов за счет более эффективного использования материальных, природных, трудовых и прочих видов ресурсов предприятиями или расширения производственной деятельности за счет освоения новых ресурсов. По своей экономической сути бизнес-потенциал города отражает совокупность потенциалов местных предприятий и может быть оценен по алгоритму расчета стоимости бизнеса. Однако, учитывая то, что оценивается потенциал как экономический эффект от более эффективного использования ресурсов или освоения новых ресурсов (расширения производственной деятельности), в модели оценки необходимо закладывать только прирост доходов от смены условий деятельности.
2. Трудовой потенциал – это потенциал в виде прироста «свободных» доходов населения, которые могут быть вложены в экономику города, региона и страны в целом. «Свободные» доходы представляют собой величину доходов, остающуюся после получения заработной платы и несения повседневных затрат (величины прожиточного минимума). Это величина показывает ту часть доходов, которая формирует платежеспособный спрос на товары длительного пользования, бытовые приборы, объекты недвижимости, а также увеличивает сумму инвестиций в банковскую систему. Трудовой потенциал оценивается как нематериальный актив муниципального образования.
3. Экологический потенциал - это потенциал в виде прироста доходов за счет снижения затрат на устранение экономического ущерба, наносимого окружающей среде (экономии на будущих затратах). Экономленные денежные средства могут быть вложены в экономику муниципального образования и тем самым способствовать увеличению валового регионального продукта.

В качестве базы для расчета ставки дисконтирования для всех видов потенциалов можно использовать средневзвешенную стоимость капитала:

Ставка = $R_{wacc} = R_d * W_d * (1 - Tax) + R_e * W_e$ [3, с. 267-268], (2)
где

R_{wacc} – средневзвешенная стоимость капитал,
 R_d , R_e – доходности заемного и акционерного капиталов,
 W_d , W_e – доли заемного и акционерного капиталов,
 Tax – налог на прибыль.

Особенность расчета применительно к трудовому потенциалу состоит в том, что ставка дисконтирования должна быть выше, чем для бизнес-потенциала, что объясняется наличием более высоких рисков для данного

вида ресурса. В практике оценки нематериальных активов премия за риск по квалифицированному персоналу составит около 8% [2], то есть для расчета трудового потенциала используется расчетная ставка дисконтирования для предприятий, где занято население, с увеличением ее на указанную величину премии.

Ставка дисконтирования для экологического потенциала может приниматься на уровне ставки для предприятий, которые осуществляют природоохранные мероприятия, устраняя причиненный вред окружающей среде.

Оценка экологического потенциала наиболее трудоемка и сложна в силу специфики рассматриваемого ресурса. Экономическая оценка ущерба требует достаточной статистической базы для расчетов.

Между бизнес-потенциалом и трудовым потенциалом муниципальных образований прослеживается тесная взаимосвязь, что влияет на уровень экономического потенциала, а именно повышение уровня одного частного потенциала может привести к падению уровня другого.

Экономические взаимосвязи между бизнес-потенциалом и трудовым потенциалом может рассмотреть на двух упрощенных примерах.

Пример 1. Влияние трудового потенциала в виде прироста доходов благодаря увеличению заработной платы на величину бизнес-потенциала для закрытой системы (без участия импорта и экспорта товаров) и без бюджетных средств государства (рис. 1).

При повышении заработной платы сотрудников возрастает трудовой потенциал, то есть у населения появляются дополнительные денежные доходы, которые могут быть вложены в приобретение товаров или услуг, а также вложены в качестве вкладов в банки или инвестиций на биржевом рынке ценных бумаг (перечисление денежных средств в посреднические организации). В это время происходит сокращение бизнес потенциала на ту же сумму. Экономический потенциал на этом этапе равен нулю.

Сокращение объемов товаров и услуг, предлагаемых предприятиями не должно происходить, если увеличение затрат на заработную плату сотрудникам не приведет к отсутствию прибыли. В противном случае начнется процесс сокращения экономического потенциала в целом.

В зависимости от принятия управленческих решений руководством компаний в городе бизнес потенциал вернется к изначальному уровню или возрастет вследствие повышения потребительского спроса и более легкого доступа к кредитным средствам.

Рост объемов производства предприятий для удовлетворения возросшего потребительского спроса на товары и услуги со стороны населения способствует получению дополнительной выручки за счет увеличения оборота, что компенсирует снижение рентабельности бизнеса (сыграет эффект масштаба). В этом случае будет рост промышленного (производственного) потенциала. Экономический потенциал увеличится, а значит, возникнет некий мультипликативный эффект.

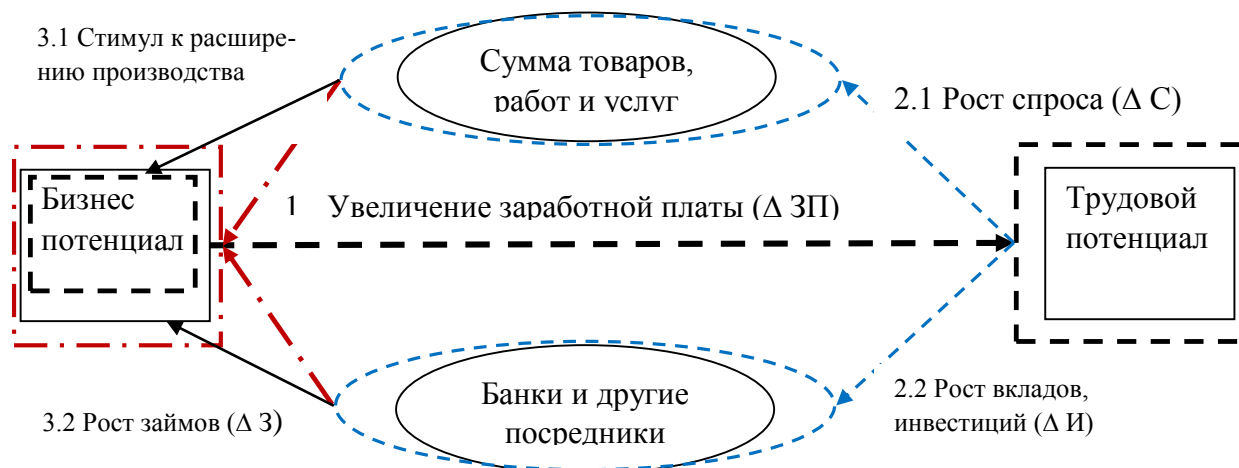


Рисунок 1. Влияние трудового потенциала в виде прироста доходов благодаря увеличению заработной платы на величину бизнес-потенциала для закрытой системы (без участия импорта и экспорта товаров) и без бюджетных средств государства

Пример 2. Влияние трудового потенциала как прироста доходов от увеличения занятости населения на величину бизнес-потенциала для закрытой системы и без участия бюджетных средств государства, но с участием первоначальных инвестиций (рис.2).

Основной критерий успешности инвестиций в расширение производства или создания новых предприятий – возмещение вложенных денежных средств за счет доходов от реализации дополнительного выпуска товаров и оказанных услуг. Инвестиции дают возможность увеличения объемов производства товаров и услуг и, соответственно, активизируют рост бизнес потенциала. При этом появляется потребность в увеличении персонала, что влечет за собой увеличение трудового потенциала. Однако, нельзя сказать точно, на сколько возрастет бизнес потенциал, а на сколько трудовой потенциал. В закрытой системе возросшее предложение товаров и услуг не всегда

может встречено увеличением потребительского спроса. И, наоборот, рост потребительского спроса за счет увеличения доходов населения может не быть удовлетворен соответствующим предложением товаров и услуг. Вклад в экономический потенциал будет в том размере, где дополнительный объем предложения полностью удовлетворен потребительским спросом.

Однако, возможен рост бизнес потенциала за счет снижения постоянных затрат на единицу продукции. А это означает, что бизнес потенциал возрастет не только за счет расширения бизнеса, но и повышения его рентабельности.

В рассмотренном варианте при расчете экономического потенциала бизнес-потенциал и трудовой потенциал будут складываться, так как снижение бизнес потенциала за счет увеличения затрат на оплату труда персонала не произойдет.

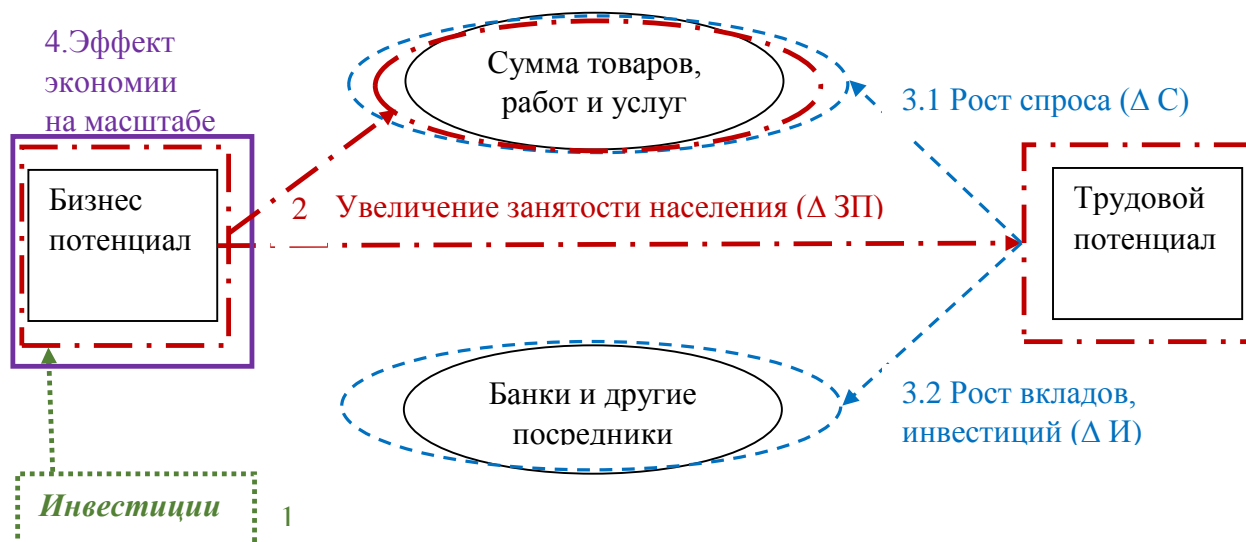


Рисунок 2. Влияние трудового потенциала как прироста доходов от увеличения занятости населения на величину бизнес-потенциала для закрытой системы и без участия бюджетных средств государства, но с участием первоначальных инвестиций

Рассмотренные экономические взаимосвязи между частными потенциалами, а также способ оценки экономического потенциала, формула расчета которого

едина для применения к частным потенциалам и субпотенциалам, позволяют сформировать следующие виды управленческих решений, которые могут приниматься

при известных значениях потенциалов в денежном выражении:

1. Финансирование инвестиционных проектов местных предприятий (выдача гарантий под кредиты), позволяющих получить существенные дополнительные доходы в будущем.
2. Предоставление налоговых льгот и финансовая поддержка при организации новых производств, что будет способствовать увеличению занятости населения. С одной стороны, экономический эффект стоит анализировать с позиции роста занятости населения и увеличения «свободных» доходов, поступающих в экономику города и регионов; с другой – будущие экономические выгоды, которые могут быть получены за счет реализации товаров и оказания услуг новых предприятий города.
3. Регулирование рынка труда путем установления минимальной заработной платы. Эта мера может быть крайней, так как влияет на уровень бизнес-потенциала.
4. Формирование условий для образования кластеров в малых и средних городах, являющихся административными центрами муниципальных районов и городских округов, с целью объединения предприятий района и округа. Эта мера возможна, если рядом расположены предприятия одной отрасли или смежных отраслей, которые могут эффективно сотрудничать друг с другом. Экономический потен-

циал в данном случае лучше оценивать не отдельно по городу, а по всему району или городскому округу.

Таким образом, денежная оценка экономического потенциала малых и средних городов России, а также формирующих его частных потенциалов, может помочь в определении достигаемого экономического эффекта от использования ресурсов муниципальных образований и расставить приоритеты между разными проектами и задачами. Более того, такой подход к оценке экономического потенциала городов позволяет учесть макроэкономические и отраслевые тенденции.

Список литературы

1. Аблова Н.О. Способы оценки совокупного потенциала малых и средних городов России в контексте выявления их конкурентных преимуществ // Научные труды Международной академии менеджмента. Выпуск XVII. Материалы Круглого стола «Проблемы менеджмента в XXI веке» по теме «Инновационные аспекты развития муниципальной экономики» - М., 2014. - С. 92-96.
2. Фишман Дж. Э. «Оценка стоимости нематериальных активов: практический подход» // Презентация, - Москва, 2007.
3. Shannon P. Pratt, Grabowski Roger J. (2008). Cost of capital. Applications and Examples Third Edition. JohnWiley&SonsInc., 771

ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СТРАХОВАНИИ

Ахмадеев Амир Муллагалеевич

доктор экономических наук, профессор Башкирского государственного университета

Сагатгареев Эдуард Рафикович

Аспирант Башкирского государственного университета

PROBLEMS AND THE MAIN MECHANISMS OF IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE PROCESSES IN INSURANCE

Akhmadeev Amir Mullagaleevich

Doctor of Economics, professor of the Bashkir state university, Ufa

Sagatgareev Eduard Rafikovich

Graduate student of the Bashkir state university, Ufa

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются механизмы совершенствования управления инновационными процессами в страховании. Рассмотрены сущность страхования и ее роль в формировании денежных фондов и их перераспределении в современной национальной экономике.

ABSTRACT

In article mechanisms of improvement of management of innovative processes in insurance are considered. The essence of insurance and its role in formation of monetary funds and their redistribution in modern national economy are considered.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, инновации

Keywords: insurance, insurance market, innovations

Составным элементом рынка современной национальной экономики нашей страны является страховой рынок. Его появление порождено необходимостью обеспечения общества (населения, хозяйствующих субъектов и других организаций, и институтов) в защите от случайных опасностей и угроз. Страховой рынок представляет собой обособленную часть рыночной экономики, основными

субъектами отношений которого выступают: производители-продавцы страховых услуг (страховщики), потребители (страхователи) и многочисленные посредники, между которыми возникают финансовые (страховые) отношения по поводу купли-продажи страхового продукта как товара, формированию спроса и предложения на него.

Выявление специфики страховых отношений, проблем, возникающих в страховом бизнесе, определение инновационных подходов в управлении страхованием нуждается в обосновании сущности и содержания страхового рынка, его составных элементов (институтов), механизма их взаимодействия, связей с окружающей средой, определении роли государства.

Принципиальная структура страхового рынка представлена на рис. 1. Формирование и развитие страхового рынка в России свидетельствует о достаточно высокой степени развития рыночных отношений в национальной экономике. Среди основных принципов функционирования современного страхового рынка следует отметить следующие:

- децентрализация и демонаполизация страховой деятельности;
- развитие конкуренции по предоставлению страховых услуг;
- свобода ценообразования и тарификации на основе законов спроса и предложения;
- сочетание конкуренции и сотрудничества страховщиков при перестраховании, создании страховых пулов, фондов, ассоциаций, состраховании особо опасных и крупных рисков;

- свобода выбора для страхователей страховой организации, условий предоставляемой страховой услуги, объектов и форм страхования и т.д.;
- гарантии и надежности страховой защиты;
- гласности и информационной доступности для страхователя сведений о страховщике и др. [1, с.197-199]

В настоящее время общее число страховых организаций имеет тенденцию к сокращению, в то же время, количество их филиалов, страховых агентов, количество заключенных договоров растет. Основной причиной уменьшения количества страховых организаций является их объединение и укрупнение, а увеличение количества участников страхового рынка свидетельствуют о расширении спектра предоставляемых услуг различным страхователям и, прежде всего, хозяйствующим субъектам страны.

Следует также отметить и то, что одной из тенденций в страховом бизнесе является увеличение доли обязательного страхования и сокращение доли добровольного страхования. В настоящее время в условиях экономического роста национальной экономики доля страховых премий (взносов) в создании ВВП практически не меняется и остается малой (2,3-2,4%), в то время, как в странах с развитой рыночной экономикой она составляет 8-10% и более.

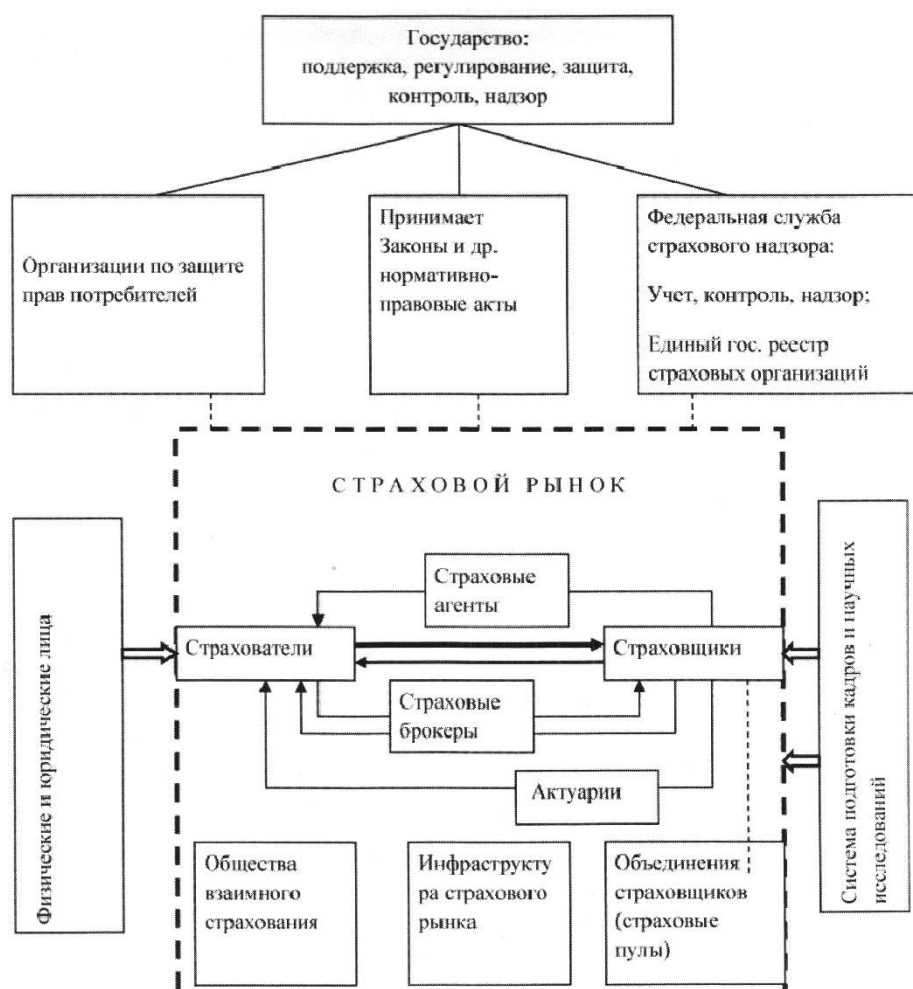


Рисунок 1. Принципиальная структура страхового рынка

В современных условиях, когда спектр опасностей и угроз для хозяйствующих субъектов в нашей стране не сокращается, а даже имеет тенденцию к росту, возникает объективная необходимость расширения масштабов

страховой деятельности, более настойчивого и эффективного использования инновационных подходов, улучшения управляемости этими процессами, активизации дея-

тельности страховых компаний, а также усиления государственного управления страхованием в интересах обеспечения устойчивости и безопасности предпринимательства, создания условий в возрастании востребованности и привлекательности страховых услуг.

Дальнейшее совершенствование деятельности страховых организаций должно осуществляться на инновационной основе. Понятия «инновация», «инновационная деятельность», «инновационные процессы» и т.д. широко используются в современной науке. Однако, по данным вопросам нет единства мнений и, кроме того, слабо представлена инновационная составляющая сферы страхования.

Инновацию следует понимать как ценность, полезность, которые в данный момент, в данной сфере, в данное время воспринимается обществом как новое благо (принципиально новое или улучшенное новыми потребительскими качествами), полученное с меньшими издержками, технология, механизм управления и организации труда, процесс, действие, полученное на основе использования научных открытий, изобретений, рационализаторских предложений и т.д.. Инновация — это плод фундаментальных и прикладных исследований, результат внедрений новшеств и новаций в объект управления с целью увеличения экономического, социального, экологического, техникотехнологического и другого эффекта.

Спектр осуществления инновационной деятельности, создание инновационного продукта неисчерпаем. В любой сфере, на самых различных этапах и фазах производственного процесса, результатом которого является создание блага с новыми полезностями или с меньшими издержками, более полно удовлетворяющими потребности человека (общества), может быть получена инновация. Это касается производства, науки, образования, здравоохранения, национальной безопасности, экологии, финансов, страхования и т.д.

Совершенствование страхового дела, повышение его эффективности и обеспечение увеличения вклада в создание ВВП и устойчивости предпринимательства должно базироваться на применении различного рода инноваций в страховании; выявлении и устранении причин, порождающих проблемы и тормозящих разработку и внедрение инновационных подходов в столь специфической сфере.

К основным сдерживающим факторам использования инновационных подходов в страховании следует отнести: неэффективный менеджмент, слабая развитость инфраструктуры страхового рынка, отсутствие долгосрочного стратегического планирования инновационной деятельности, недостаточное развития научных исследований, вялая инновационная активность, низкий уровень квалификации и профессионализма кадров, недоиспользование потенциала маркетинговых исследований, консалтинга и др.

По нашему мнению, инновации в страховой сфере должны быть направлены на повышение ценности страховых услуг, получение качественно новых полезностей, более полное соответствии страхового продукта потребностям страхователя (основного потребителя страховой услуги), сокращение сроков предоставления услуги, снижение общих издержек на ее получение, повышение прибыльности страховых организаций, расширение масштабов и спектра их предпринимательской деятельности и т.д.

Сущность и содержание инноваций в страховом бизнесе базируются на методологических основах инноватики, учете свойств и функций инноваций, законов и закономерностей инновационных процессов, специфике управления инновационной деятельностью и др. Основные свойства страховых инноваций, их характерные черты представлены на рис. 2.



Рисунок 2. Характерные черты страховых инноваций

Исследование и использование инновационных подходов в различных сферах общественного производства основывается на исходных теоретических подходах И. Шумпетера, получивших свое дальнейшее развитие и

конкретизацию в многочисленных исследованиях. Основные теоретические подходы, используемые для характеристики инноваций показаны на рис. 3.

Рассматривая различные подходы к характеристике инноваций, следует отметить, что они могут быть представлены как: результат, процесс, система или комплекс, изменение. К условиям рыночной экономики, состояния современного предпринимательства, несмотря на определенные недочеты и упущения, наиболее приемлемым является процессно-утилитарный подход. Данный подход является важным и наиболее предпочтительным

для определения сущности и содержания инноваций в страховом бизнесе.

Основной сферой получения страховых инноваций является страховой рынок, а именно, система отношений, связей, возникающих между его основными субъектами по поводу производства, распределения, обмена и потребления страхового продукта.



Рисунок 3. Основные теоретические подходы, используемые для характеристики инноваций

В то же время, следует учитывать и то, что научные разработки, предложения, новации, ноу-хау и другие новшества, как правило, являются результатом научных исследований, их апробаций, они нуждаются в подготовке профессиональных кадров, осуществляющих свою деятельность в страховом бизнесе. Страховые инновации могут быть получены на различных этапах инновационного процесса.

К ним могут быть отнесены:

- создание принципиально нового страхового продукта;
- улучшение качества или создание новых потребительских свойств;
- расширение спектра предоставляемых страховых услуг;
- сокращение сроков и издержек предоставления услуг;
- улучшение сопровождения страхового продукта;
- развитие каналов сбыта страховых услуг;
- совершенствование управления страховой деятельностью;
- использование новых маркетинговых технологий;
- гибкое использование инструментария консалтинга;

- улучшение взаимодействия страховых компаний с элементами внешней среды и пр. [2, с.298-299]

Управление инновационным развитием страховой деятельности направлено на упорядочение процессов страхования, придания им гармоничного и устойчивого развития в интересах обеспечения защищенности бизнеса и общества от различного рода возмущающих (деструктивных) воздействий.

Управление инновационной деятельностью страховых организаций должно быть гибким, адаптированным к конкретным региональным условиям страховой деятельности. Т.е., само управление нуждается в инновационности, обеспечении достижения поставленной цели с наименьшими издержками, сокращении сроков, увеличении доходности, обеспечении устойчивости и безопасности бизнеса. С этой целью необходимо совершенствовать, прежде всего, механизм управления, т. е. адаптировать к современным условиям, стоящим задачам и возможностям инструментариум управления, т.е. систему мер, стимулов, побудительных мотивов, методов, подходов, условий, сил и средств.

На современном этапе развития страхового рынка наиболее предпочтительными являются маркетинговые

технологии и использование инструментария консалтинга. Именно они являются наиболее гибкими, адаптированными технологиями механизма управления рыночной экономикой.

Маркетинг является универсальным инструментом управления различными процессами в рыночной экономике. Он позволяет без дополнительных усилий производителям и потребителям найти друг друга, значительно расширить спектр предоставляемых услуг, повысить их эффективность, обеспечить долговременность и взаимовыгодность. Изучая рынок, потенциальных покупателей и их конкретные потребности по объему, разнообразию, срокам предоставляемых услуг, он предоставляет возможность, во-первых, сделать предложение целенаправленным; во-вторых, создать принципиально новый страховой продукт, обосновать необходимость для страхователей увеличить спрос и расширить его спектр, обеспечить получение конкурентных преимуществ для страховщиков; в-третьих, оказать влияние на потенциальных потребителей, временно не охваченных оказанием страховых услуг, т.е. обеспечить увеличение дополнительного спроса. На этой основе совершенствовать управление: прогнозирование, планирование, регулирование, контроль и т.д.

Таким образом, инновационный маркетинг представляет собой механизм адаптации деятельности страховщика к конкретным потребностям страхователя; инструмент расширения спроса, повышения объемов страховых премий (взносов); рыночный метод повышения конкурентоспособности страховщиков; современный способ мышления и действия производителей страховых услуг в условиях рынка.

Одним из современных комплексных инновационных подходов в управлении в страховом деле являются консалтинг и контроллинг. Консалтинговые компании предоставляют определенные услуги субъектам хозяйствования в рыночной экономике, в том числе и страховым организациям. Они проводят консультирование производителей, потребителей и других субъектов рыночных отношений по широкому спектру их деятельности; по заказам клиента занимаются изучением рынка, тенденций и прогнозов развития, состояния спроса и предложения конкретных благ на определенном сегменте рынка, разработке специализированных маркетинговых программ и т.д., которые могут быть специализированными по регионам и сферам. Несомненно, что использование данного вида инновационного подхода по управлению страховыми организациями будет способствовать более эффективному достижению целей их развития.

Возрастающая динамичность страхового рынка требует использования и такого современного инструментария, как контроллинг. Он является одним из новых элементов инновационного управления страховым бизнесом. Использование контроллинга значимых функций управления — учета и контроля. Внутриорганизационный контроль страховой деятельности на основе инновационного подхода осуществляется более целенаправленно, постоянно и предметно, что позволяет своевременно обнаружить непредвиденные отклонения, выявить их причины и внести необходимые коррективы, тем самым повышая рискоустойчивость организации. При данном подходе обеспечивается результативность, системность,

адаптивность, оптимальность и эффективность контроля. Наиболее успешно этот подход реализуется при создании в организации специальной службы контроллинга, целесообразность которой очевидна и в страховых компаниях. [3, с.159-160]

Управление страховой деятельностью, реализация основных функций управления должны базироваться на выполнении основных положений целевых комплексных программ инновационного развития страхования. Уровни разработки и принятия данных программ могут быть различными: федеральный, региональный, местный. Особое значение имеет наличие такой программы на уровне национальной экономики.

Государственные органы, ответственные за организацию страховой деятельности, учитывая ее социально-экономическую, общественную значимость для обеспечения устойчивости, независимости, безопасности, безубыточности производства, влияние на темпы экономического роста должны создать наиболее приемлемые условия, способствующие развитию страхового дела. Это должна быть система организационно-правовых, административных, экономических мер по мотивации и стимулированию развития страхования, формированию конкурентной среды, инвестиционной привлекательности и т.д.

Для страховых организаций особое значение имеет выработка собственных стратегических приоритетов, мер, методов и других инструментов, способствующих совершенствованию и повышению эффективности управления инновационным развитием организации.

К наиболее значимым из них следует отнести те, которые содержатся в ответах на вопросы: что, почему, как, для кого производить инновационный страховой продукт. Особое значение в данном вопросе имеет определение перспективных инновационных продуктов, методов и мер, способствующих достижению поставленных целей, совершенствование организационных структур и механизма управления, внедрение новых информационных технологий и т.д. Примером таких инноваций является CRM - технология сопровождения клиентов, включающая совокупность методов управления процессами комплексного обслуживания клиентов; организация продаж инновационного страхового продукта с помощью сети Интернет, по мере необходимости, формирование новых организационных структур, в том числе интеграционных, организация взаимодействия с государственными и местными органами власти, использование маркетинговых технологий, консалтинговых и контроллинговых подходов и многое другое.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования страховых организаций, увеличения их вклада в обеспечение защищенности и устойчивости развития хозяйствующих субъектов необходимо дальнейшее совершенствование управления инновационным развитием страховых организаций.

Список литературы

1. Годин А.М., Фрумина С.В. Страхование: Учебник. — М.:Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009, 253 с.
2. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности: Учебное пособие.— М.:Финансы и статистика, 2008,345 с.
3. Ивасенко А.Г. Страхование: Учебное пособие/А.Г.Ивасенко, Я.И.Никонова. М.:КНОРУС, 2009, 320 с.

ПРОГНОЗ ВВП РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Ахметов Дархан Серикович

Магистр экономики и бизнеса, Рудненский индустриальный институт Преподаватель, Казахстан г. Рудный

FORECAST OF GDP REPUBLIC OF KAZAKHSTAN BASED ON INDICATORS DEVELOPMENT OF INDUSTRIES

Akhmetov Darkhan Serikovich

Master of Economics and Business, Rudny Industrial Institute teacher, Kazakhstan. Rudny

АННОТАЦИЯ

На основе показателей рассматриваемых отраслей экономики РК проведен анализ динамики ВВП и сделан прогноз экономического развития РК на ближайшие 3 года.

Ключевые слова: ВВП, отрасли экономики, математическая модель, прогноз, динамика роста.

ANNOTATION

Based on indicators of considered economy sectors of the Republic of Kazakhstan carried An analysis of the GDP dynamics and the forecast of economic development of Kazakhstan for the next 3 years have been done.

Keywords: GDP, the sector of the economy, the mathematical model, the forecast growth dynamics.

Показатель ВВП имеет очень важное значение для экономики в целом. Он используется для характеристики результатов производства, уровня экономического развития, темпов экономического роста, анализа производительности труда в экономике и так далее [1]. Целью данной статьи является изучение ВВП, как важнейшего показателя системы национальных счетов. При этом решаются следующие задачи: проведение анализа динамики ВВП в РК, прогноз экономического развития РК на ближайшие 3 года.

Валовой внутренний продукт, общепринятое сокращение — ВВП (англ. GDP) — макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведенных за год во

всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства [2].

Имеются значения показателей рассматриваемых отраслей экономики РК (x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8, x9 и x10) и значение валового внутреннего продукта РК за анализируемый период (1990 – 2013 гг.). Статистические значения рассматриваемых отраслей экономики РК (x1, x2, x3, x4, x5, x6, x7, x8, x9 и x10) и значение ВВП РК за анализируемый период приведены в таблице 1.

Необходимо построить модель, которая наилучшим способом описывала бы значения ВВП на основе показателей рассматриваемых отраслей экономики РК [3].

Таблица 1

Статистические значения показателей рассматриваемых отраслей экономики Республики Казахстан

Наименование затрат	Значение показателя за период						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Объем производства ГМК (x1), млн. тенге	8	18	495	3746	76132	171510	195215
Сельское хозяйство (x2), млн. тенге	50	78	924	6045	113611	208919	289073
Строительство (x3), млн. тенге	11	18	261	3058	41546	77624	61965
Грузоперевозки (x4), млн. тонн	2612	2513	2327	1649	1190	1398	1287
Электроэнергия (x5), млн. т	0	10	324	4020	91400	150711	153554
Обеспечение водой (x6), млн. т	0	1	19	202	7425	15510	16699
Химическая промышленность (x7), млн. т	0	8	141	708	9788	19071	19952
Легкая промышленность (x8), млн. тенге	0	23	147	1245	12423	14083	14381
Машиностроение (x9), млн. тенге	0	2	26	369	4247	7894	7034
Перерабатывающая промышленность (x10), млн. тенге	0	143	1856	15805	199115	356872	374478
ВВП (y), млн. тенге	0	85863	1217689	29423	423469	1014190	1415750

Наименование затрат	Значение показателя за период						
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Объем производства ГМК (x1), млн. тенге	226592	195851	411745	799870	886543	1120119	1370879
Сельское хозяйство (x2), млн. тенге	308740	250360	337253	404146	535123	558742	613306
Строительство (x3), млн. тенге	65454	78161	72298	151427	254586	390317	425315
Грузоперевозки (x4), млн. тонн	1233	1078	1066	1293	1404	1531	1688
Электроэнергия (x5), млн. т	139793	154382	140686	150261	161983	189601	232721
Обеспечение водой (x6), млн. т	15259	24166	20276	25919	25774	24023	23413
Химическая промышленность (x7), млн. т	15843	15431	22107	26655	30569	34879	38728
Легкая промышленность (x8), млн. тенге	11990	8748	12361	21936	25679	27829	35653
Машиностроение (x9), млн. тенге	5674	7674	6679	10422	15373	15690	21527
Перерабатывающая промышленность (x10), млн. тенге	400010	441721	573650	823294	923084	1009216	1218857
ВВП (y), млн. тенге	1672143	1733264	2016456	2599902	3250593	3776277	4611975
Наименование затрат	Значение показателя за период						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем производства ГМК (x1), млн. тенге	2064661	3120972	3761211	4445259	6229666	5502013	7419550
Сельское хозяйство (x2), млн. тенге	695801	749077	825557	1089384	1404492	1641352	1442630
Строительство (x3), млн. тенге	528846	1069505	1442998	1622706	1787634	1821819	1943960
Грузоперевозки (x4), млн. тонн	1840	1927	2023	2124	2188	2103	2439
Электроэнергия (x5), млн. т	249282	262278	321344	391277	512803	574476	713913
Обеспечение водой (x6), млн. т	33140	39879	59278	75769	92660	99069	127404
Химическая промышленность (x7), млн. т	44066	53266	62074	70604	106156	85542	104107
Легкая промышленность (x8), млн. тенге	36801	37184	36860	32512	27465	27937	34229
Машиностроение (x9), млн. тенге	28717	44428	80792	104800	116173	105329	95510
Перерабатывающая промышленность (x10), млн. тенге	1531683	1857956	2405614	2944171	3359551	2945966	3844658
ВВП (y), млн. тенге	5870134	7590594	10213731	12849794	16052919	17007647	21815517
Наименование затрат	2011	2012	2013				
Объем производства ГМК (x1), млн. тенге	10081254	10242052	10696926				
Сельское хозяйство (x2), млн. тенге	2286042	1999046	2386103				
Строительство (x3), млн. тенге	2085137	2266803	2439390				
Грузоперевозки (x4), млн. тонн	2975	3232	3508				
Электроэнергия (x5), млн. т	885229	997799	1119063				
Обеспечение водой (x6), млн. т	161162	165174	165413				
Химическая промышленность (x7), млн. т	147929	178971	185977				
Легкая промышленность (x8), млн. тенге	39648	53608	64978				
Машиностроение (x9), млн. тенге	124785	143010	176127				
Перерабатывающая промышленность (x10), млн. тенге	4801407	5446749	5852592				
ВВП (y), млн. тенге	27571889	30346958	35275153				
Источник: Агентство по статистике РК							

Математическая модель рассматриваемого показателя (y – ВВП РК) может быть представлена множественной нелинейной корреляционно-регрессионной зависимостью (функцией Кобба – Дугласа) [4,5], которую формализовано можно представить следующим образом:

$$y = f(a_0, x_1 a_1, x_2 a_2, x_3 a_3, x_4 a_4, x_5 a_5, x_6 a_6, x_7 a_7, x_8 a_8, x_9 a_9, x_{10} a_{10}, \Delta y), \quad (1)$$

где x_1 – объем производства горно-металлургического комплекса (ГМК), млн. тенге/год;

x_2 – сельское хозяйство (x_2), млн. тенге;

x_3 – строительство (x_3), млн. тенге;

x_4 – грузоперевозки (x_4), млн. тонн;

x_5 – электроэнергия (x_5), млн. т;

x_6 – обеспечение водой (x_6), млн. т;

x_7 – химическая промышленность (x_7), млн. т;

x_8 – легкая промышленность (x_8), млн. тенге;

x_9 – машиностроение (x_9), млн. тенге;

x_{10} – перерабатывающая промышленность (x_{10}), млн. тенге;

Δy – невязка, млн. тенге.

$a_0, a_1, a_2, \dots, a_{10}$ – степень влияния соответственно первого второго, третьего, четвертого, пятого, шестого, седьмого, восьмого, девятого и десятого показателей на функцию.

В математической модели используется невязка, которая для корреляционно-регрессионной зависимости должна быть как можно меньше. Невязка практически всегда присутствует в экономических корреляционно-регрессионных моделях. Этим и объясняется отсутствие функциональных зависимостей между независимыми и зависимой переменными.

Подбор функции, которая наиболее точно описывает исследуемые экономические процессы, а также определяет форму связи между независимыми и зависимой переменными производится на основе коэффициента корреляции.

Мерой достоверности регрессионных зависимостей выступает величина R^2 , которая определяется как квадрат коэффициента корреляции. Квадрат коэффициента корреляции может лежать в пределах:

$$0 \leq R^2 \leq 1. \quad (2)$$

При этом если $R^2=0$, то изучаемые показатели независимы, если $R^2=1$, то имеет место функциональная зависимость. Допустимым считается $R^2 \geq 0,7$.

Для определения зависимости между показателями необходимо, чтобы количество данных (K) было на два значения больше, чем количество неизвестных (M), т.е.:

$$K \geq M + 2. \quad (3)$$

Для имеющихся данных $K = 20$, $M = 10$, что удовлетворяет условию (1.3):

$$20 \geq 12.$$

Неизвестных при определении уравнения регрессии на один больше чем независимых переменных, так как в данном случае неизвестными являются свободный член уравнения и коэффициенты при каждой независимой переменной.

Для решения задачи создается форма в виде таблицы исходных данных, в которую вносятся значения показателей рассматриваемых отраслей экономики РК за 1990 – 2013 гг.

В итоге мы получаем уравнение вида:

$$y = a_0 * x_1 a_1 * x_2 a_2 * x_3 a_3 * x_4 a_4 * x_5 a_5 * x_6 a_6 * x_7 a_7 * x_8 a_8 * x_9 a_9 * x_{10} a_{10}, \quad (4)$$

В таблице 2 приведены фактические данные прогноза, а также представлены результаты расчетов, полученных в ходе анализа достоверности прогнозной функции. Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что на первоначальном этапе наблюдаются тенденции существенных колебаний ВВП РК.

Таблица 2

Оценка точности прогноза ВВП на основе множественной линейной регрессионной - корреляционной зависимости

Годы	Фактические данные ВВП	Прогнозные данные ВВП	Отклонение	
			Абс.	Относит., %
1990	0	855669,5475	-855669,5475	–
1991	85863,1	721738,3948	-635875,2948	-740,569
1992	1217689,2	469464,2399	748224,9601	61,4463
1993	29423,1	-397561,071	426984,171	1451,187
1994	423468,8	409152,0984	14316,70158	3,380816
1995	1014190	1773400,349	-759210,3493	-74,8588
1996	1415749,7	1679321,319	-263571,6189	-18,6171
1997	1672142,5	1767125,383	-94982,8833	-5,68031
1998	1733263,5	1816920,646	-83657,14645	-4,82657
1999	2016456,3	1649908,576	366547,7245	18,17782
2000	2599901,6	2257577,167	342324,4327	13,16682
2001	3250593,3	2664525,069	586068,2308	18,02958
2002	3776277,3	3514193,94	262083,3602	6,940257
2003	4611975,3	5097448,637	-485473,3373	-10,5264

Годы	Фактические данные ВВП	Прогнозные данные ВВП	Отклонение	
			Абс.	Относит., %
2004	5870134,3	6407499,218	-537364,9185	-9,15422
2005	7590593,5	7398835,168	191758,3317	2,526263
2006	10213731,2	9966351,043	247380,1572	2,422035
2007	12849794	13230224,66	-380430,6563	-2,9606
2008	16052919,2	16395729,74	-342810,536	-2,1355
2009	17007647	16760450,56	247196,4437	1,453443
2010	21815517	21775924,4	39592,60096	0,181488
2011	27571889	27877189,59	-305300,5926	-1,10729
2012	30346958,2	30398279,21	-51321,00937	-0,16911
2013	35275153,3	34807632,07	467521,2284	1,325356
Разработана автором				

Построение трендов сопровождалось определением функции и соответствующего для нее коэффициента детерминации (R²). В качестве стандартных функции использовались: линейная, логарифмическая, полиномиальная, степенная и экспоненциальная функции. Степенная и экспоненциальная функции имеют очень малое зна-

чение сводного коэффициента, в связи с этим их использование в практических целях затруднено.

На основе функций с наибольшим коэффициентом детерминации прогнозируются показатели соответствующих отраслей на 2014, 2015 и 2016 годы. Расчетные данные на прогнозируемый период представлены в таблице 3.

Таблица 3

Прогнозные данные для рассматриваемых отраслей и ВВП РК на 2014 – 2016 годы

Отрасль	Тип функции	Прогнозные значения по годам		
		2014	2015	2016
ГМК	полином (2)	12 363 058,90	13 737 452,30	15 182 517,30
АПК	полином (2)	2 509 129,30	2 742 441,05	2 986 258,82
Строй-комплекс	полином (2)	2 947 617,01	3 236 604,44	3 538 958,39
Грузо-перевозки	полином (3)	17 466,30	17 855,32	18 269,46
ТЭК	полином (2)	1 133 245,75	1 253 628,21	1 380 253,25
Водо-снабжение	полином (2)	186 351,56	206 851,49	228 404,32
Хим. пром	полином (2)	199 475,95	219 482,81	240 497,51
Лег. пром	линейный	52 082,44	54 329,39	56 576,34
Машино-строение	полином (2)	191 294,26	211 109,06	231 916,00
Перераб. пром	полином (2)	6 329 102,59	6 962 209,54	7 625 946,51
ВВП	множественная линейная регрессия	55 158 452,28	59 455 875,38	63 984 223,08
Разработана автором				

В качестве аппроксимирующих функции развития анализируемых отраслей экономики РК в основном используются полиномиальные зависимости в связи с тем, что в начале 1990-х годов в экономике страны наблюдался спад или стабилизация объемов производства. С середины 1990-х годов экономика страны начинает рост, который набирает темп вплоть до 2013 года. На основе выявленных трендов по наивысшему показателю детерминации (R²) проведен расчет показателей объемов производства для определения ВВП РК за 2014–2016 гг.

Прогноз объема производства анализируемых отраслей экономики и ВВП РК позволяет сделать заключение о стабильном росте ВВП и объемов роста ГМК. Динамика роста ГМК снижается до 22–24% в связи с ростом доли обрабатывающих отраслей экономики РК.

Литература

1. Агапова, Т.А. Макроэкономика: Учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 560 с.
2. Васильев, В.П. Макроэкономика: Учебное пособие / В.П. Васильев, Ю.А. Холоденко. - М.: ДиС, 2012. - 208 с.
3. Крамер Г. Математические методы статистики. — М.: Мир, 1975. - 648 с.
4. Краткий курс по эконометрике. Учебное пособие./Рахметова Р.У.-Алматы: КазЭУ, 2009.-68 с.
5. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учебн. пособие.-М.: Финансы и статистика, 2001. — 368 с.Конец формы

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КАЛУЖСКОГО РЕГИОНА

Александров Евгений Леонидович

кандидат пед. наук, доцент, Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
г. Калуга

Александрова Ольга Евгеньевна

Студентка, Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, г. Калуга

IMPLEMENTATION CLUSTER APPROACH IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE KALUGA REGION

Aleksandrov Evgeniy, Candidate of pedagogic sciences, assistant professor of Kaluga branch of the Financial University at the Government of the Russian Federation, Kaluga

Aleksandrova Olga, student, of Kaluga branch of the Financial University at the Government of the Russian Federation, Kaluga

АННОТАЦИЯ

Авторы статьи концентрируют внимание на организации кластеров как фактора развития экономики на национальном и региональном уровнях. В статье использованы методы экономического моделирования, статистического и отраслевого анализа. В результате исследования делается вывод, что кластеризация регионов ведет к повышению инвестиционной привлекательности, укреплению взаимодействия государственных структур и бизнес сообщества. Образование кластеров создает условия для реализации социальных программ.

ABSTRACT

The authors focus on the organization of clusters as a factor of economic development at the national and regional levels. They used the methods of economic modeling, statistical and industry analysis in the paper. The study concludes that clustering of regions leads to increased investment attractiveness, strengthening cooperation between government bodies and the business community. Formation of clusters creates conditions for the implementation of social programs.

Ключевые слова: кластерный подход, наукоград, технологические цепочки, индустриальный парк, драйвер, государственно-частное партнерство.

Keywords: cluster approach, science city, workflows, an industrial park, the driver, a public-private partnership.

Противоречивый характер социально-экономических процессов и явлений современной эпохи как никогда ранее актуализируют задачу обеспечения устойчивого хозяйственного развития для многих стран мира, включая Россию. Четверть вековое продвижение по пути рыночных преобразований пока не обусловило эффективного функционирования ее экономики, весьма чувствительной к внешним шокам (резкие изменения валютных курсов, падение мировых цен на энергоносители, ухудшение геополитического положения, введение санкций), обнаруживающей признаки наступившей рецессии.

Нынешнее состояние российского хозяйственного комплекса предполагает поиск новых подходов к его организации и управлению. Одним из них является кластерный подход, укрепляющий взаимодействие государства и бизнеса, формирующий инновационную инфраструктуру и, как следствие, обеспечивающий повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Концепция кластеризации достаточно подробно разработана в трудах зарубежных экономистов (А. Маршалл, М. Портер, М. Энрайт). На основе анализа хозяйственной практики ведущих промышленно развитых стран они исследовали модели, ключевые факторы, инновационные свойства кластерного развития. В немалой степени положения и выводы известных теоретиков относительно значимости кластерного подхода в развитии отдельных территорий способствовали его широкой практической реализации.

В России переход к кластерному развитию экономики ускорили законодательные инициативы, в частности, Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020г. [1] Как указывается

в тексте документа, создание сети территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, является важной составляющей стратегии формирующейся инновационной экономики.

В начале текущего десятилетия Россия присоединилась к большой группе стран и регионов, осуществляющих кластерную политику. Был принят перечень из 25 пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, реализуемых на территориях наукоградов, промышленно-производственных и технико-внедренческих зон с особым налоговым, таможенным режимом [2]. Крупную инвестиционную поддержку со стороны государства получают 6 отраслевых направлений: «Информационные технологии и электроника», «Новые материалы», «Производство летательных и космических аппаратов, судостроение», «Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность», «Химия и нефтехимия», «Ядерные и радиационные технологии». Значительный интерес к указанным проектам проявляет зарубежный и отечественный бизнес. Согласно прогнозу социально-экономического развития РФ, подготовленному МЭР, рост частных инвестиций в проекты участников территориальных кластеров в период 2012-2016 гг. составит 1,57 трлн. руб. Предполагается, что лидерами увеличения данных объемов станут кластеры по направлениям – «Ядерные и радиационные технологии» и «Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность» (рост объема инвестиций в 3 раза).

Разнообразны модели территориальной организации кластеров. В РФ представлены кластеры в пределах границ муниципальных образований (г. Троицк) и кластеры, объединяющие группу компаний и связанных с

ними научных, образовательных учреждений в рамках сетевых структур агломераций (Новосибирская область).

Рассматривая пропорции соотношения производственной и научно-технической деятельности в структуре занятости кластеров, выделим республиканские программы Татарстана, Башкортостана по развитию крупного промышленного производства на принципах кооперации со средними и малыми предприятиями. В ряде центров Московской агломерации (г. Пущино, г. Обнинск) реализации кластерной политики сопутствуют размещенные на их территории университеты, научно-исследовательские центры, венчурные компании.

Позитивным моментом образования кластеров в общенациональном и региональном масштабах является создание новых видов высокотехнологичных производств, интеграция малых и средних предприятий в сферу крупного бизнеса и создание единых «технологических цепочек», обеспечение гибкости промышленного производства. Это обеспечивает выравнивание территориальных диспропорций, позволяет стабилизировать экономическое развитие страны в целом.

Как и на общенациональном уровне, высокую активность в организации кластеров как фактора ускорения социально-экономического развития Калужского региона проявляет государство. В 2009г. была принята Стратегия социально-экономического развития Калужской области на перспективу до 2030 года, где кластерный подход в функционировании хозяйственного комплекса края определяется как ключевой [3]. Региональные власти предложили зарубежным и отечественным инвесторам весьма привлекательные условия размещения в промышленно-производственных зонах (индустриальные парки): устройство инфраструктуры, гарантии минимизации предпринимательских рисков, налоговые льготы. Формируется институциональная структура, в которой весьма заметна роль ОАО «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области» (создано в 2010г.). Данные инициативы в сочетании с преимуществами региона как части Подмоскovie способствовали существенному улучшению бизнес климата и позволили в короткий срок привлечь сюда крупных мировых производителей – драйверов образующихся территориальных кластеров. Успешно действующий большой бизнес притягивает в область большое количество малых и средних фирм, образуя с ними прочные технологические звенья.

Показателен в этом отношении пример организации кластера автомобилестроения на территории Калужской области. Начиная с 2006г. в региональных индустриальных парках стали размещать свои сборочные цеха всемирно известные производители Volkswagen, PSA Peugeot-Citroen, Mitsubishi Motors, VOLVO. Со временем список резидентов парков пополнился еще 30 крупными и средними преимущественно зарубежными компаниями автокомпонентов. Сборка ведущих моделей «Volkswagen Group Rus» (с общим объемом инвестиций в 1 млрд. евро в строительство и модернизацию завода) для отечественного рынка локализована производством до 66%, что обеспечено деятельностью группы производителей автокомпонентов: Benteler Automotive, Magna Experia, Betsema, Visteon Deutschland, Fuyao Glass Industry Group, Rucker, Continental. Тесные партнерские отношения между крупными автомобильными компаниями установ-

лены также на межрегиональном уровне. Двигатели калужского завода VW поставляются на сборочные конвейеры VOLVO, PSA Peugeot-Citroen, Volkswagen, Mitsubishi Motors и в Нижнем Новгороде.

Следует также обратить внимание на социальную составляющую процесса кластеризации, проявляющуюся в подготовке кадрового резерва. Государство и частный бизнес проявляют обоюдную заинтересованность в решении данной проблемы. В настоящее время Калужский регион находится в числе лидеров по выпуску специалистов в сфере автомобилестроения. Созданный по инициативе администрации области Центр подготовки квалифицированных кадров для автомобильной промышленности совместно с международными компаниями «Volkswagen Co-aching» и «Афра» ежегодно выпускает более 2,5 тыс. специалистов для ведущих региональных автопроизводств. Один из ведущих вузов области – филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана в кооперации с «Volkswagen Group Rus» открыл факультет автомобиле- и тракторостроения, кроме того разработаны и активно применяются в учебном процессе программы по направлениям «автомехатроника», «наземные транспортные системы», «логистика», востребованные на предприятиях автокластера.

Рассмотрим далее еще один, динамично развивающийся за последнее десятилетие, региональный кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины. Он объединяет не только формирующуюся группу крупных зарубежных и отечественных отраслевых производителей – «AstraZeneca» (Великобритания), «Berlin Chemie-Menarini Group» (Италия), «STADA CIS» (Германия), «НИАРМЕДИК» и «Сфера-фарм» (Россия), но и центры исследований и разработок, малые инновационные предприятия, образовательные учреждения. Опыт калужан в создании фармацевтического кластера получил поддержку на всероссийском уровне: в 2012г. он вошел в число 14 пилотных территориальных инновационных центров. В настоящее время на предприятиях кластера выпускается более 50 наименований социально значимых лекарственных препаратов для лечения кардиологических, онкологических, психиатрических, гастроэнтерологических и респираторных заболеваний. Доля товаров и услуг регионального кластера (на 2014г.) на российском рынке составила 2,8%. К 2016г. объем совокупной выручки предприятий – участников кластера от продажи на внутреннем и внешнем рынке достигнет 49 млрд. руб., а доля товаров и услуг кластера на российском рынке фармацевтики, биомедицины и биотехнологий составит не менее 5%. Основанием для подобного оптимистичного прогноза в современных экономических условиях служит тот факт, что ни одно из 20 крупных и средних фармацевтических компаний, дислоцированных в области, не прекращает своей деятельности. Кластер эффективно использует большой научный потенциал региона, прежде всего г. Обнинска – первого наукограда России. В области функционирует 33 научно-исследовательских института, в том числе – ведущий в России Медицинский радиологический научный центр Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эффективная деятельность этого современного высокотехнологичного импортозамещающего кластера обусловлена:

- институциональной организационной и финансовой поддержкой;
- притоком частных инвестиций;

- наличием мощной научно-производственной базы;
- развитием транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры,
- кадровым обеспечением.

В число ведущих устоявшихся кластерных направлений развития экономики Калужской области также включены агропромышленный, информационных технологий, транспортно-логистический, туристско-рекреационный. В ряду появившихся недавно кластер новых материалов и аэрокосмических технологий. Среди инновационных предприятий региона выделяется обнинское научно-производственное объединение «Технология», выпускающее уникальную продукцию – композиционные материалы для космической индустрии. Чаще упоминается и формирующийся кластер энергоэффективных технологий. Его развитию будет способствовать специальный фонд по внедрению в области энергосервисных контрактов, который планируется создать при участии местных властей.

В завершение нельзя не сказать и о социальных последствиях кластерного подхода в хозяйственном развитии Калужского региона. Кластеры способствуют устранению территориальных диспропорций, в частности, позволяют активнее вовлекать в производственную сферу население депрессивных южных районов. Велика в этом роль механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). Региональные власти обустривают инфраструктуру инвестиционных площадок для размещения новых предприятий в отдаленных территориях края, что позволяет привлечь сюда крупный бизнес. Примером осуществления социально ответственного ГЧП в рамках организации строительного кластера может служить решение о создании первой региональной особой экономической зоны в г.

Людиново, а также реализации крупного инвестиционного проекта по введению в строй цементного завода в пос. Маклаки Думиничского района (количество рабочих мест свыше 1000) [4, 232].

Даже краткий анализ кластеризации экономики Калужского региона выявляет ее очевидные перспективы. Будущее хозяйства области – за кластерным развитием, обеспечивающим устойчивость ее развития, что в современных осложнившихся условиях приобретает особую важность.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008г. №1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» – режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/94365/>.
2. Минэкономразвития России. О проекте перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, 2012 – режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/1a5dcd004bf64bef858d9d77bb90350d/doklad_proekt.pdf?MOD=AJPERES.
3. Постановление Правительства Калужской области от 29.06. 2009г. №250 «О Стратегии социально-экономического развития Калужской области до 2030 года» – режим доступа: <http://export40.ru/upload/investment/strategy.pdf>.
4. Александров Е.Л. О мерах социальной поддержки малообеспеченного населения в Калужском регионе /Международные подходы к измерению бедности и ее сокращению в условиях глобализации: сборник научных трудов /под ред. Г. Силласте. – М.: Финансовый университет, 2014.

ЭВОЛЮЦИЯ РЫНКА КАК УСЛОВИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Олехнович Евгений Анатольевич

кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, г.Минск, Республика Беларусь

EVOLUTION OF THE MARKET AS THE CONDITION OF OCCURRENCE OF GLOBALIZATION

Aliakhnovich Yauheni, Candidate of Science, assistant professor Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus

АННОТАЦИЯ

Выделены основные этапы развития рыночной экономики. На этой основе была сделана попытка доказать историческую неизбежность возникновения глобализации. Определен дальнейший путь развития мирового рынка.

Ключевые слова: локальный рынок, национальный рынок, глобализация, экономическая интеграция, мировое государство

ANNOTATION.

The main stages of development of market economy are singled out. On this basis an attempt was made to prove historically the objective of creating globalization. A further way of development world-market is formulated.

Key words: local market, national market, globalization, economical intergration, world state.

В последнее десятилетие в экономической литературе начало рассматриваться явление, получившее название «глобализация». Существуют, в целом, два подхода, относительно возникновения данного явления. При первом подходе глобализация характеризуется лишь как феномен XX века. Но, как известно, любое явление не может

возникнуть на пустом месте и у него должна быть своя историческая предпосылка. Поэтому при втором подходе делается попытка исторически обосновать возникновение глобализации. Для этого рассматривается историческое развитие мирового рынка, начиная с эпохи Великих

географических открытий. Конечно, глобализация непосредственно связана с процессом формирования мирового рынка. Между тем у данного явления, по нашему мнению, есть более глубокие исторические корни. Рассмотрение их позволит не только исторически обосновать возникновение глобализации, но и определить перспективы его развития в будущем.

Как известно, становление товарного (рыночного) хозяйства началось в первой половине прошедшего тысячелетия. Существовавшее в рабовладельческую эпоху товарное производство не было еще прочным, устоявшимся явлением. К тому же оно, фактически, полностью прекратило свое существование в раннефеодальную эпоху. Возрождение его и окончательное формирование началось в начале прошедшего тысячелетия. В этот период зависимые крестьяне начали переводиться на выплату денежной ренты. Первыми, кто начал выплачивать оброк деньгами, были крепостные, которые выполняли в поместье ремесленные виды работ. Чтобы добыть необходимую денежную сумму, ремесленники, с разрешения феодала, отправлялись за пределы поместья на промыслы. Они выполняли различную работу по заказу королевского двора, монастырей, поместных феодалов. Часть заработанных денег они отдавали своему господину в виде оброка.

В результате, в Западной Европе, начиная с XI века, появилось большое количество бродячих ремесленников. Но такое положение долго продолжаться не могло, ибо занятие ремесленной деятельностью требует не кочевого, а оседлого образа жизни. Поэтому масса бродячих ремесленников начала, в конце концов, оседать в определенных пунктах. Эти пункты, как правило, находились на перекрестке дорог, торговых путей, т.е. там, где ремесленники могли постоянно осуществлять сбыт своей продукции и приобретать необходимые средства производства. Такие пункты стремились располагать вблизи замков, монастырей, под стенами которых можно было найти защиту, обеспечить безопасность существования. Поэтому со временем ремесленные поселения превращались в города.

Рыночное хозяйство, существовавшее в феодальную эпоху, имело свою особенность. Дело в том, что в данный период ремесленники осуществляли как производство, так и сбыт продукции. Поэтому товарное производство в то время было представлено в виде отдельных локальных рынков. Центром такого локального рынка был город, который вел торговые отношения с расположенной в радиусе 10-30 км от него сельской округой. Это был предел досягаемости при тогдашних транспортных средствах, когда житель сельской округи мог в течение дня приехать в город, продать продукцию и возвратиться обратно. При этом связи между локальными рынками были слабыми, и они существовали лишь благодаря деятельности отдельных купцов.

Со временем произошло насыщение локальных рынков и стали возникать трудности сбыта продукции. В результате избыточная масса производимых товаров начала неизбежно пересекать границы локальных рынков и устремляться на другие, где они не изготавливались или создавались в незначительном количестве. Сам ремесленник сбывать свои товары в отдаленных местах не мог, т.к. это надолго бы отрывало его от процесса производства. Отдаленный сбыт товаров мог осуществиться лишь через деятельность торговцев-скупщиков. Они скупали в

массовом количестве продукцию у ремесленников и продавали их в других местностях. В результате существовавший до этого мелкий разрозненный сбыт был заменен крупным, массовым. В свою очередь это привело к изменению самого характера производства. На смену индивидуальным хозяйствам мелких товаропроизводителей пришли предприятия, основанные на совместном труде многих работников в виде простой кооперации или мануфактуры. Торговец, скупая у ремесленников товары, тем самым освобождал их от необходимости заниматься сбытом своей продукции. Затем он полностью отрезал товаропроизводителей от сферы обращения, снабжая их необходимыми средствами производства. Зная хорошо конъюнктуру рынка, сделав ремесленников зависимыми, превратив их доход фактически в заработную плату, торговец начинает непосредственно вникать и вмешиваться в процесс производства своих подопечных. В результате вместо разрозненной ремесленной деятельности возникают различные предприятия, основанные на совместном труде мелких товаропроизводителей. Торговец же становится промышленником.

Все это положило начало процессу становления прочных экономических связей между локальными рынками и возникновению на этой основе национальных рынков. Формирование национальных рынков привело к полной ликвидации феодальной раздробленности и созданию централизованных государств.

В дальнейшем начал происходить аналогичный процесс уже на уровне национальных рынков, когда между ними в силу развития внешнеэкономических отношений начали складываться устойчивые экономические связи. Это послужило основой для экономической интеграции, представляющей собой объединение нескольких национальных рынков в зону свободной торговли для обеспечения беспрепятственного передвижения между странами капиталов, товаров, рабочей силы. В настоящее время по данным ВТО в мире существуют более 30 интеграционных группировок различного типа. Наиболее известными из них являются Европейский союз, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР и др. Будем надеяться, что достойное место в этом списке займет и созданный недавно таможенный союз между Россией, Казахстаном, Беларусью и Арменией. Экономическая интеграция в свою очередь предполагает создание наднациональных органов управления, что неизбежно подрывает незыблемые некогда принципы суверенитета, сопровождается серьезными преобразованиями в структурах национальных экономик, изменением внутреннего законодательства, сложившихся традиций и т.д. Фактическим завершением процесса экономической интеграции является возникновение на базе нескольких стран единого государства федеративного или конфедеративного типа. Ярким примером в этом плане является Европейский союз.

Поэтому в настоящее время можно говорить лишь о начальной стадии процесса глобализации. Дальнейшее его развитие будет осуществляться путем формирования и развития международных интеграционных объединений с превращением их, по сути, в единые государственные образования. Если исходить из названной здесь логики развития, то завершением процесса глобализации будет уже объединение единых международных интеграционных объединений в определенное мировое государство.

Пока еще трудно представить, как будет выглядеть такое мировое государство. Дело в том, что мы находимся только на начальном этапе данного процесса. Этот процесс очень трудно осуществляется даже в рамках наиболее продвинутого интеграционного объединения — Европейского союза. Действующая система управления в рамках данного союза только начинает складываться и не является пока еще эффективной, что приводит к большим

спорам и разногласиям между странами. К тому же это пока, по сути, единственный пример создания наднационального государства. Необходим значительный опыт, который может быть получен на примере других интеграционных объединений. Лишь после этого откроется возможность для создания единого мирового государственного образования.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕДУРЫ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС

Антонова Надежда Александровна

аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и АОД, Кубанский государственный университет, г. Краснодар

BASIC DIRECTIONS OF DUE DILIGENCE REALIZATION

Antonova Nadezhda, Postgraduate student of accounting, analysis and automated data processing department, Kuban State University, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные направления набирающей в России популярности в настоящее время аудиторской услуги дью дилидженс. Актуальность рассматриваемой темы определяется необходимостью разработки для российской профессиональной практики (в области бухгалтерского учета и аудита) методического обеспечения сделок с капиталом в современных экономических условиях.

ABSTRACT

Nowadays due diligence is gaining popularity in Russia as professional services, and this article describes basic directions of this procedure realizations. This problem is actual due to the need of developing methodology of procedure for russian professional services in accounting and auditing areas in modern economy.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; аудит; дью дилидженс; методика дью дилидженс; капитал; риски; инвестирование.

Keywords: accounting; auditing; due diligence; due diligence methodology; capital; risks; investment.

Введение.

В современных экономических условиях актуальной становится тема повышения качества оказания профессиональных услуг в области аудита, бухгалтерского учета, налогообложения путем совершенствования методических основ проведения различных аналитических процедур. Изучение современных технологий, обмен международным профессиональным опытом, улучшение существующих методик проведения аудита, а также создание новых процедур и способов их реализации, безусловно, помогут активизировать бизнес-процессы на отечественном рынке капитала. Среди таких процедур в настоящее время получает популярность дью дилидженс. Что представляет собой указанная процедура? Это комплексная проверка чистоты сделки с капиталом, которая проводится по нескольким направлениям. Результаты процедуры позволяют предугадать будущие последствия экономических процессов, получить уверенность в достоверности экономической и правовой информации, снизить существующие риски до разумного минимума, принять правильное решение об эффективном вложении капитала.

Таким образом, инвесторы (как иностранные, так и российские) могут получить качественную и действенную поддержку со стороны квалифицированных специалистов, что в дальнейшем благоприятно скажется на развитии инвестиционного климата в РФ.

В рамках данной статьи рассматриваются и описываются основные направления дью дилидженс при принятии решения об инвестировании капитала.

Основные направления процедуры дью дилидженс.

Рассмотрим ключевые направления, которые должны быть включены в рамки процедуры дью дилидженс. Оптимально дью дилидженс следует проводить по следующим направлениям: бухгалтерский дью дилидженс; финансовый дью дилидженс; правовой дилидженс; организационный дью дилидженс; налоговый дью дилидженс.

Кроме того, в иностранных источниках встречаются такие понятия как IT дью дилидженс — проверка информационной среды компании, экологический дью дилидженс — проверка на соответствие требованиям соблюдения законодательства в области охраны окружающей среды, маркетинговый дью дилидженс — проверка позиции компании на рынке.

В иностранных источниках [1,2] финансовый дью дилидженс подразумевает проведение проверки по всем экономическим аспектам. Иными словами, при проведении финансовой экспертизы рассматриваются вопросы и бухгалтерского учета, и налогообложения, и вопросы в области финансов.

По нашему мнению, следует отличать финансовый дью дилидженс от бухгалтерского и налогового дью дилидженс, прежде всего по такому критерию, как аспект деятельности организации.

Бухгалтерские данные, формируемые в учетных регистрах, на основе которых составляется отчетность, представляют собой ключевую базовую информацию для ком-

пании любого уровня, характеризуют имущественное положение, демонстрируют результаты деятельности и отражают движение денежных средств.

На основе бухгалтерских данных, сформированных в учетных регистрах, налогоплательщики определяют налоговую базу по итогам налоговых периодов. Представляя в кредитные институты бухгалтерскую отчетность, компании получают возможность привлечь финансирование для реализации целей финансовой стратегии. Важно понимать разницу между бухгалтерской и финансовой информацией.

Финансовая информация, главным образом, описывает состояние именно финансовой активности компании, как одного из аспектов ее деятельности, которая может и не осуществляться активно. Можно также сказать, что финансовая информация основывается на данных учетной информации.

При проведении финансового дью дилидженс специалисты экспертной группы нацелены: изучить процесс планирования и прогнозирования финансовой деятельности компании; оценить эффективность процесса управления ресурсами исследуемой компании; проанализировать выполнение разработанных бюджетов (план-факт анализ); определить структуру привлекаемых средств; рассмотреть существующие способы инвестирования; убедиться в выполнении условий банков (проверка ковенант); оценить позицию исследуемой компании на финансовом рынке по привлечению дополнительного капитала; проанализировать проведение прошлых крупных операций с капиталом; проверить операции по реализации собственных акций.

Таким образом, финансовый дью дилидженс представляет обзор финансовой деятельности компании.

Бухгалтерский дью дилидженс — процедура, предполагающая обзор системы бухгалтерского учета, формирования данных в регистрах и процесса составления отчетности.

Специалисты при проведении учетной экспертизы планируют: провести наблюдения за персоналом исследуемой компании и убедиться, что сотрудники правильно выполняют свои функции в учетной системе; установить точность формирования регистров бухгалтерского учета; провести сверку регистров с бухгалтерской отчетностью и соответствующими раскрытиями; провести анализ бухгалтерской отчетности.

Таким образом, бухгалтерский дью дилидженс — это независимая экспертиза, связанная с изучением учетной информации, анализом текущего положения и возможных перспектив компании.

Правовой дью дилидженс включает анализ юридического статуса и активности компании. Группа экспертов в рамках правовой экспертизы планирует: проверить внутренние организационные (учредительные) документы; проверить существование у компании обязательств на конкретную дату; проверить участие компании в спорах и разногласиях с третьими лицами; проверить участие в судебных процессах; проверить наличие прав на имущество; подтвердить существование лицензий и разрешений; проверить соблюдение законодательства о труде.

По результатам правового дью дилидженс эксперты должны представить отчет с общей оценкой правового статуса и деятельности компании.

Организационный дью дилидженс предполагает проведение оценки эффективности работы сотрудников административного блока компании, занимающихся непосредственным руководством всех бизнес-процессов, а также рядовых сотрудников. Кроме того, эксперты анализируют корпоративную культуру компании, существующие программы повышения квалификации персонала, программы по развитию внутри организации. Наличие таких программ свидетельствует об активном инвестировании в человеческий капитал, что позволяет повышать мотивацию и эффективность работы руководителей компании, специалистов и других категорий сотрудников. Планирование в сфере управления человеческим капиталом — одним из важных ресурсов в современных экономических условиях — позволяет повысить конкурентные преимущества организации, улучшить ее деловую репутацию, что впоследствии может повысить возможную цену продажи бизнеса при проведении сделки с капиталом в процессе слияния и поглощения.

Налоговый дью дилидженс проводится с целью выявления налоговых рисков, связанных с существующими или возможными налоговыми обязательствами. Специалисты экспертной группы рассматривают все документы, имеющие отношение к любому виду налоговых обязательств. Запрашиваются и анализируются налоговые декларации, финансовые отчеты, аудиторские заключения, отчеты по результатам прошлых налоговых проверок. После рассмотрения всех необходимых документов на предмет соответствия требованиям налогового законодательства, эксперты представляют отчет, который содержит профессиональное мнение обо всех налоговых рисках и возможных будущих последствиях. Налоговые последствия могут оказать негативный эффект на сделку с капиталом. Любая сделка требует существенного расследования, учитывающего различные уровни возникновения налоговых обязательств, такие как национальный, региональный и местный уровни. Если компании находятся в разных странах, то налоговая экспертиза становится сложнее. Налоговый дью дилидженс для транснациональных корпораций включает в себя профессиональную оценку и согласование различных стандартов бухгалтерского и налогового учета, оценку критериев признания доходов и расходов, оценку составления и представления налоговых деклараций.

Заключение.

Итак, подробно рассмотрены направления современной аудиторской процедуры дью дилидженс. В рамках статьи определены оптимальные направления процедуры, обеспечивающие формирование аналитического отчета для инвестора в процессе принятия решения о капиталовложениях. Обращено внимание на ключевые аспекты проверки по каждому виду дью дилидженс. По нашему мнению, существует необходимость в разработке методического обеспечения сделок с капиталом в современных экономических условиях. Во-первых, это позволит совершенствовать уровень оказываемых профессиональных услуг, обеспечит гармонизацию с международным опытом. Во-вторых, позволит российским инвесторам совершать справедливые крупные сделки внутри страны без дополнительных затрат. В-третьих, способствует внешнему улучшению привлекательности инвестиционного климата России, так как предполагаемые новые методики и рекомендации обеспечат условия повышения

прозрачности, надежности и достоверности для эффективного инвестирования капитала, принадлежащего нерезидентам РФ.

Список литературы

1. Types of due diligence. [Электронный ресурс]:
2. <http://www.icaew.com/en/members/business-resources/business-management-and-strategy/m->

and-a/types-of-due-diligence. Дата обращения 23.01.2015

3. Due diligence in growth strategy. [Электронный ресурс]: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Due-diligence-in-growth-strategy/\\$FILE/EY-Due-diligence-in-growth-strategy.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Due-diligence-in-growth-strategy/$FILE/EY-Due-diligence-in-growth-strategy.pdf). Дата обращения: 26.01.2015

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА РК

Бабланов Тлеуберды Кадесович

К.э.н., замдекана экономического факультета, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева г. Астана, Республика Казахстан.

Кубаева Мейрамгуль Адилевна,

Магистрант 2-курса, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, г. Астана, Республика Казахстан.

THE ROLE OF INNOVATION IN THE TOURISM INDUSTRY OF KAZAKHSTAN

Bablanov Tleuberdi Kadesovich, Ph.D., deputy dean of the Faculty of Economics Eurasian National University named after L.N. Gumilev, Astana, Kazakhstan.

Kubaeva Meiramgul Adilovna, 2 undergraduate courses Eurasian National University named after L.N. Gumilev, Astana, Kazakhstan.

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется роль инновации в развитие туризма в Казахстане. Приведена оценка современного состояния туризма Республики Казахстан в целом и в частности рассмотрена его инновационное развитие. Инновации в туризме можно охарактеризовать так – это разработка, создание новых туристских маршрутов, проектов с применением достижений науки, техники, а также передового опыта в областях управления и маркетинга, внедрение которых позволит повысить уровень занятости населения, обеспечить рост его доходов, ускорить социально-экономическое развитие и улучшить туристский имидж страны и регионов.

ABSTRACT

The article examines the role of innovation in the development of tourism in Kazakhstan. The assessment of the current state of tourism of the Republic of Kazakhstan in general and in particular discuss its innovative development. Innovation in tourism can be described as - is the development and creation of new tourist routes, projects with the application of science, technology, and best practices in the areas of management and marketing, implementation of which will increase the level of employment, to ensure the growth of its revenues to accelerate the socio-economic development and improve the tourist image of the country and regions.

Ключевые слова: туризм; инновация; инфраструктура; научно-технический прогресс.

Keywords: tourism; innovation; infrastructure; scientific and technical progress.

Инновации и их развитие традиционно представляются как направление научно-технического прогресса и как процесс, связанный с внедрением результатов научных исследований и разработок в практику. Однако смысл и содержание понятия «инновация» более широк. Сфера инноваций не только охватывает практическое использование научно-технических разработок и изобретений, но и включает перемены в продукте, процессах, маркетинге, организации. Инновация выступает в качестве явного фактора перемены, как результат деятельности, воплощенный в новый или усовершенствованный продукт, технологические процессы, новые услуги и новые подходы к удовлетворению социальных потребностей. [1, с. 70]

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Это вызвано тем, что в рыночной экономике инновации представляют собой метод конкуренции, так как инновация ведет к снижению себестоимости, цен и росту прибыли, к созданию новых потребностей, к притоку денег, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

В развитии туризма должны быть заинтересованы многие государственные ведомства и областные исполнительные органы, так как туризм охватывает огромный спектр сферы услуг и производства в различных отраслях. Очень многое зависит от инициативы местных властей, от их понимания того, что туризм может стать источником процветания края. Кроме того, для создания мощных туристских центров необходимы капитальные вложения, как со стороны государства, так и отечественных и зарубежных инвесторов. Поэтому должно создать необходимые условия для скорейшего появления развитого туристского комплекса, отвечающего всем мировым стандартам и требованиям. [2, с. 21]

За неполные пять лет объем казахстанской экономики увеличился в 2 раза. Только в этом году построено 350 новых предприятий инновационного типа. Республика приступила к реформе научно-инновационной сферы. Каждый регион Казахстана, каждая отрасль экономики должны провести тщательную работу и предложить самые перспективные и осуществимые инновационные проекты.

Особенно важную роль призваны сыграть развитие инновации в сфере туризма. Мировая практика свидетельствует, что туристская индустрия по доходности и динамичности развития уступает лишь добыче, переработке нефти и газа.

По данным Всемирной туристской организации туристский бизнес обеспечивает 10% оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 7% общего объема мировых инвестиций и 5% всех налоговых поступлений. [3, с. 51]

Для сравнения можно отметить, что доля Франции в мировом потоке прибытий составляет 12,3%, Испании – 8,4%, США – 5,3%, КНР – 5,2%. Туризм – одна из важнейших отраслей экономики любой развитой страны [4]. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. В целом, доля въездного туризма в Казахстане составила лишь 6,3%, внутреннего – 29,5%, выездного – 64,2% [5, с. 133]. По вышеуказанным данным, въездной туризм в Казахстане развит слабо, хотя он является неиссякаемым источником валютных поступлений в экономику страны.

Особое место в продвижении туристских продуктов и услуг занимают новейшие мультимедийные технологии – они способны привлекать большое количество пользователей, отличаются невысокой себестоимостью и высокой коммуникативностью. К основным средствам электронного маркетинга относят: интернет, электронную почту и мультимедийные диски. Эффективное использование высокотехнологичных коммуникаций позволяет значительно расширить возможности рекламных компаний и пиар-акций, повысить эффективность взаимодействия всех субъектов туристского рынка.

Инновации в туризме следует рассматривать как системные мероприятия, имеющие качественную новизну и приводящие к позитивным сдвигам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Так, идея создания и реализация туристских проектов, даже не приносящих вначале существенной прибыли, может дать толчок развитию туризма и тем самым активно способствовать созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения. Перспективным примером тому может стать – создания "Казахстанской Лапландии" в Щучинско-Боровской курортной зоне, которое сегодня позиционирует себя как родина Деда Мороза.

Рычагами влияния государства на инновационную деятельность туристских организаций являются: предоставление налоговых льгот инновационным активным организациям, осуществление специальных научно-технической, налоговой и кредитно-финансовой политик, создание благоприятных условий для привлечения отечественных и иностранных инвестиций в туристскую отрасль, совершенствование амортизационной политики, установление приоритетных направлений развития науки. [1, с. 74]

В Казахстане существует модель управления и финансирования прикладной науки. Она в значительной мере ориентирована на удовлетворение научного интереса, а не решение конкретных задач технологического характера, стоящих перед бизнесом. Данная модель явно не подходит для создания динамичных отраслей и производств, которые могли бы конкурировать на международных рынках.

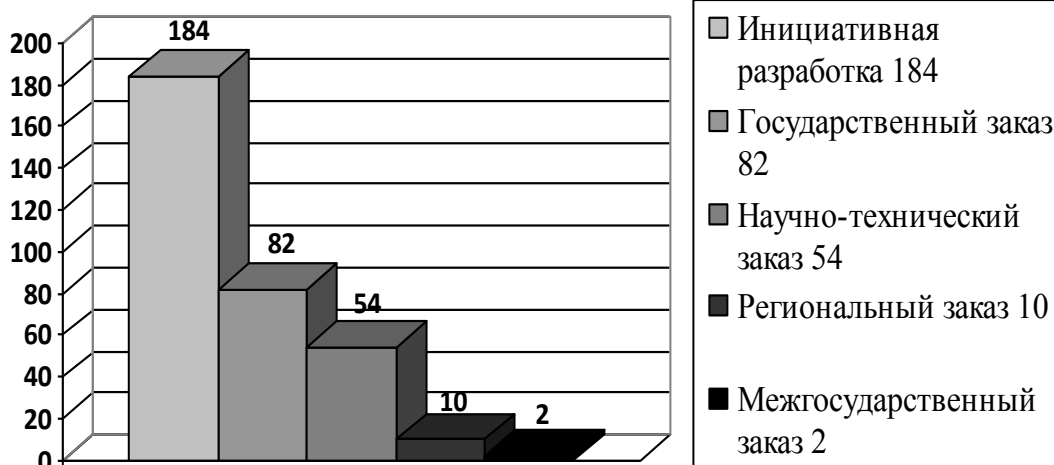


Рисунок 1 – Основания разработок инновационной продукции, количество разработок

Как мы видим на 1 рисунке, у нас в стране в основном инновационные продукты разрабатываются на инициативной основе. Далее идут государственные заказы, научно-технические заказы. А самую малую долю занимают региональные и межгосударственные заказы.

Многие государства создают специальные национальные организации для продвижения различного рода инноваций в туризме. В качестве примера можно привести Финляндию. Финский совет по туризму является государственной организацией, занимающейся маркетингом Финляндии как туристского направления, имеет представительства в 11 странах. Финский совет по туризму одним

из первых начал использовать информационные технологии в работе национальной туристской организации.

Существует два вида инновации: кризисная инновация и инновация развития. При грамотном подходе к созданию и реализации инновации она может принести немалый доход и немалую пользу. Кризисная инновация – это скорое быстрое решение о нововведении для того, чтобы спасти существующий товар от исчезновения с рынка. Она выводится на рынок в рекордно сжатые сроки и при правильном позиционировании на рынке товар выживает.

Инновация развития – несколько отличный от предыду-

щего вид. Она внедряется медленно и продуманно, выводится на рынок не спонтанно, а постепенно, является поддерживающей инновацией, способной предупредить старение существующего товара.

Для туристского бизнеса необходимо использование двух этих видов инновации, так как туристский рынок – рынок нестабильный, поддающийся влиянию различных событий в окружающих и смежных областях. В данных условиях турфирмы должны не только создавать новый продукт, но уметь своевременно реагировать на новые изменения в различных областях деятельности, смежных с туризмом, обладать способностью к созданию новых методов работы и улучшению результатов деятельности. [5]

В нашей стране специально для инноваций расширены финансовые инструменты поддержки, введены новые налоговые льготы и преференции для развития малого и среднего бизнеса в сфере высоких технологий.

Кроме того, создается «Парк инновационных технологий» – «умный» город высокотехнологичных производств. К сожалению, выделенные средства на культуру, спорт, туризм и информационное пространство приходится 1,46% из всех расходов в структуре расходов республиканского бюджета на 2014 год. [4]

Таким образом, инновационное развитие индустрии туризма – сложный процесс, в котором задействованы, как граждане потребители услуг, так и государственные органы управления, а также туристские фирмы и предприятия туристской индустрии, деятельность которых регламентируется нормативно-правовыми актами в области туристской и инновационной деятельности.

На рисунке 2 представлены основные направления инновационной деятельности в сфере туризма и гостеприимства.

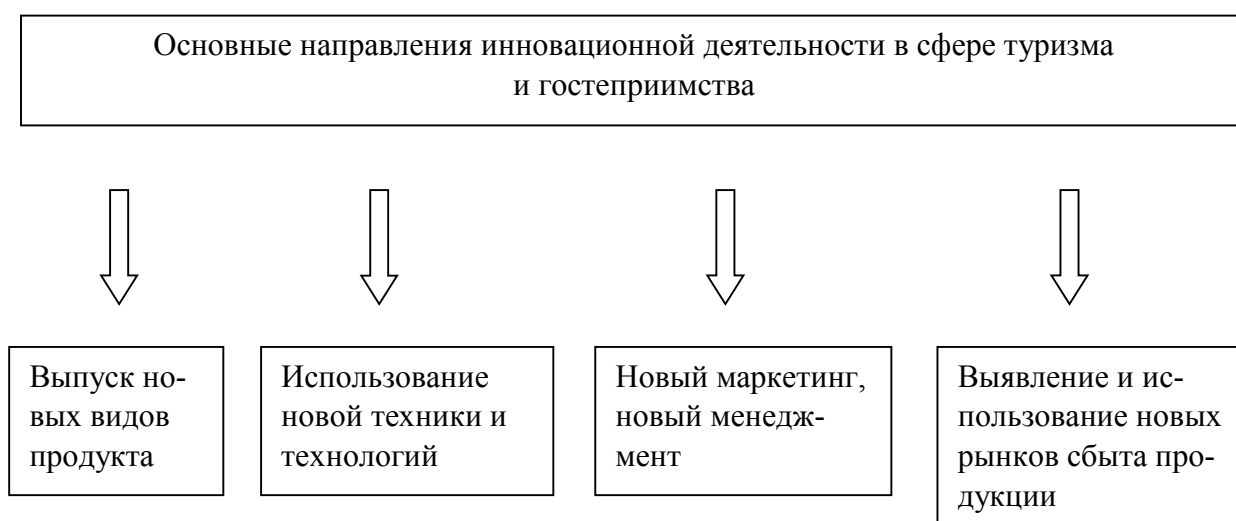


Рисунок 2 – Основные направления инновационной деятельности в сфере туризма и гостеприимства

Основные направления инновационной деятельности в сфере туризма и гостеприимства:

- выпуск новых видов туристского продукта, ресторанного продукта, гостиничных услуг и т.д.;
- использование новой техники и технологии в производстве традиционных продуктов;
- использование новых туристских ресурсов, ранее не использовавшихся. Уникальный пример – путешествия туристов на космических кораблях;
- изменения в организации производства и потребления традиционного туристского, ресторанного продукта, гостиничных услуг и т.д.; новый маркетинг, новый менеджмент;
- выявление и использование новых рынков сбыта продукции (гостиничные и ресторанные цепи). [6, с. 168]

Очевидно, что инновационное развитие туризма для экономики Казахстана - это способ реагирования на системные ограничения на пути экономического роста за счет создания, внедрения и коммерциализации новых технологий, идей на всех видах туристической отрасли. В современных условиях только инновационная экономика, основанная на заимствовании, адаптации к местным условиям и разработке новейших технологий, способна поднять конкурентоспособность страны, а значит, и

уровень жизни населения этой страны на достаточно высокий уровень.

Список литературы

1. Накипова Г.Е. Современное состояние и развитие отечественного туризма в условиях мирового кризиса. Мировой туризм: основные тенденции в условиях экономической нестабильности // Материал международной науч.-практ.конференции (2 декабря 2009г.) – Караганда, 2009.
2. Концепция развития туризма в Республике Казахстан. О развитии туризма как доходной отрасли экономики в Республике К. – Алматы, Раритет 2001.
3. Концепция развития туризма в Республике Казахстан – Алматы, Раритет 2010.
4. Официальный сайт комитета по туризму Министерства Индустрии и Новых технологии РК.
5. Смагулова К.С. Развитие индустрии туризма и ее влияние на экономику Казахстана. Мировой туризм; основные тенденции в условиях экономической нестабильности // Материалы международной научно-практической конференции. - Караганда, 2009.
6. Джеральд Гловер В. Управление качеством в индустрии гостеприимства. – Университет Мичиган, 1998.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ФИРМЫ

Багров Алексей Викторович

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», город Чебоксары

Лукина Анна Олеговна

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова», город Чебоксары

THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE FIRM АННОТАЦИЯ

В статье даются определения конкурентным преимуществам, определяются основные направления и факторы формирования конкурентных преимуществ фирмы, а также основные измерители их эффективности.

ABSTRACT

The meaning of competitive advantages are given, the main currents and factors of competitive advantages forming and the main measurement instruments of their effectiveness are determined in the article.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентное преимущество;

Key words: competitiveness, competitive advantage.

В условиях рыночной экономики выход предприятия на рынок всегда сопровождается конкурентной борьбой. Высокая насыщенность мировых товарных рынков, превышение предложения над спросом приводит к тому, что каждый товаропроизводитель должен вести борьбу за потребителя. Конкуренция - это борьба за первенство на рынке, за увеличение продаж своих товаров на наиболее выгодных условиях.

Результатом эффективного управления рыночными возможностями организации являются конкурентные преимущества, которые делают компанию узнаваемой на рынке, защищают от воздействий конкурентных сил. Конкурентоспособность организации представляет собой результат, который фиксирует наличие конкурентных преимуществ.

Конкурентное преимущество организации — это целая система, обладающая какой-либо эксклюзивной ценностью, дающей ей превосходство над конкурентами в технической, экономической, и организационной сферах деятельности, возможность более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами.

Ж.Ламбен дает следующее определение конкурентного преимущества. Это те характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики (атрибуты) могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара. Указанное превосходство является относительным, определяемым по сравнению с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке или в сегменте рынка. Данного самого опасного конкурента автор называет приоритетным [1].

Устойчивое конкурентное преимущество — представляет собой долгосрочную выгоду от использования стратегии, направленной на создание уникальной ценности, которая не применяется ни существующими, ни потенциальными конкурентами, и выгоды от использования которой не могут быть скопированы.

Гласная задача любого предприятия состоит в том, чтобы быть лучше, чем основные конкуренты, работающие на одном с ним рынке и которые имеют похожие цели. Поэтому любые результаты деятельности должны сопоставляться с результатами деятельности конкурентов. Например, для того чтобы дать оценку такому событию, как «снижение производственных издержек на

фирме на 10%», необходимо знать аналогичный показатель у конкурентов.

При этом конкурентное преимущество фирмы не всегда очевидно. На практике, в зависимости от того, чему руководство придает особое значение — внутрифирменным факторам, клиентам или конкурентам, отличия между фирмой и ее основными конкурентами могут быть оценены очень субъективными.

Для того чтобы определить какой-либо фактор был не просто конкурентным, а решающим преимуществом, необходимо, чтобы он имел ключевое значение для удовлетворения потребностей потребителей и одновременно базировался на уникальности бизнеса организации. Значение имеет не только базовое качество, так и такая характеристика как уникальность товара.

В теории конкурентных преимуществ, разработанной в исследованиях известного американского ученого М.Портера [2], выделяются два вида типа конкурентных преимуществ организации: низкие издержки и дифференциация товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Дифференциация представляет собой способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде высокого качества товаров, товаров рыночной новизны, высокого качества послепродажного обслуживания и т.д.

Конкурентное преимущество любого типа дает более высокую эффективность, чем у конкурентов. Фирмы с низкими издержками при равных с конкурентами ценах на сравнимые товары имеют возможность получить большую прибыль. Соответственно у фирмы с дифференцированной продукцией прибыль с единицы товара будет выше, так как дифференциация позволяет фирме устанавливать более высокие рыночные цены, что при равных с конкурентами издержках даст более высокую прибыль.

Так же конкурентным преимуществом организации может быть высокая компетентность, которая проявляется в превосходстве над конкурентами в технической, экономической, технологической или организационной области деятельности. Выделяют две группы факторов, которые обеспечивают компании конкурентные преимущества, — это превосходство в ресурсах (лучшее качество, низкие цены и др.) и лучшее мастерство, умение, способности (все, что связано с эффективностью и качеством выполнения всех видов работ: исследовательских, проектных, плановых и др.). Особое значение имеют конкурент-

ные преимущества, которые могут быть достигнуты через улучшение второй группы факторов, поскольку они требуют более сложной и системной организационной работы и значительных интеллектуальных усилий, но зато такие преимущества трудно скопировать.

Конкурентные преимущества всегда должны находить реальное воплощение в товаре, цене, качестве обслуживания, низких издержках и других показателях деятельности организации и в то же время они должны восприниматься потребителем, т.е. они должны измеряться, оцениваться такими экономическими показателями как:

более высокая рентабельность, большая рыночная доля, большой объем продаж и др. Преимущества, которые не были реализованными в конкурентной борьбе не являются преимуществами как таковыми, поскольку они не воплотились в новые результаты деятельности, и не привели к новому состоянию компании.

Литература

1. Ламбен Ж. Стратегический маркетинг. С-Пб., 2004.
2. Портер М. «Конкуренция», М.: «Вильямс», 2006г., 608с.

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСТВА В КОРПОРАЦИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Валькович Ольга Николаевна,

кандидат эк. наук, доцент, Кубанский Государственный Университет, г. Краснодар

Бахтина Дарья Сергеевна

Кубанский Государственный Университет, г. Краснодар

Турашов Игорь Владимирович

Кубанский Государственный Университет, г. Краснодар

АННОТАЦИЯ

На успех бизнеса влияет ограниченное число факторов. Большая их часть определяется способностями и мотивами сотрудников организации.

Целью нашей статьи было исследование влияния уровня лидерских качеств персонала на эффективность деятельности корпораций. Используя объективные данные о талантах, мы определили соответствие между стратегическими функциями корпорации. А также выявили наиболее релевантные тенденции на уровне страны и отрасли, которые помогают сформировать более четкую картину актуальных трудностей и задач, требующих решения.

Ключевые слова: лидерство, корпорация.

Ключевыми факторами успешности корпораций являются непрерывный рост производительности и эффективности труда. Сохранить и усилить этот рост – важнейшая задача в условиях постоянного усложнения деловой среды, в частности, нарастающей непредсказуемости мировой экономики, исчезновения информационных барьеров и стремительного технического прогресса.

Множество исследований показывает, что достижение устойчивого роста корпорации прочно связано со способностью корпорации также привлекать, удерживать, развивать и использовать лучшие таланты на рынке. В условиях стремительных социальных и политических перемен, ускоряющего развитие технологий, в первую очередь в области коммуникаций, спрос на эффективное лидерство выше, чем когда-либо прежде, вопросы управления талантами приобретают приоритет в глазах топ-менеджмента и советов директоров компаний.

Эффективное лидерство – это в первую очередь влияние на других людей, результатом которого становится общность целей и более эффективная деятельность для достижения целей и реализации миссии организации [1]. Эффективные лидеры знают, как создавать привлекательное видение будущего, основанное на ясном анализе и критическом мышлении; как сформулировать и донести до других мотивирующие и направляющие цели; как эффективно взаимодействовать с людьми и как поддерживать их в ходе изменений; наконец, как достигать поставленных целей и добиваться осязаемых результатов.

Руководители высшего звена, и рядовые сотрудники согласны, что найти людей с таким всеобъемлющим

списком лидерских талантов – исключительно сложная задача. Результаты исследований показывают, что лишь 25% сотрудников уверены, что в их организации есть лидеры, способные добиваться успеха в будущем [2], и всего 33% считают, что их топ-менеджеры принадлежат к числу лучших лидеров в их отрасли.

Как руководители высшего звена, так и рядовые сотрудники, оценивающие деятельность организации изнутри, выражают явную неуверенность в следующем поколении лидеров – или же в способности организации развивать лидерские таланты. Организации признают, что сегодня риски преемственности – одна из самых значимых для них угроз [6]. В то же время, чтобы минимизировать этот риск, требуется понимание потенциала доступных человеческих ресурсов. Во многих организациях это понимание отсутствует – или доступные данные используются крайне неэффективно.

К «сегодняшним лидерам» относятся люди, чей поведенческий репертуар достаточно силен и позволяет им стать эффективными лидерами уже сейчас. Они превосходят других в транзакционных, управленческих, операционных аспектах поведения, позволяющих установить продуктивные взаимосвязи с другими людьми. «Сегодняшние лидеры» способны докопаться до сущности проблемы, проанализировать данные и выбрать оптимальные решения, организовать и мобилизовать необходимые ресурсы, а также эффективно приспособиться к изменениям и новым задачам. Кроме того, «сегодняшние лидеры» превосходят других и в трансформационных аспектах поведения.

Это означает, что они умеют увлекать людей и влиять на них, чтобы добиваться результатов (вместо того, чтобы выполнять всю работу самостоятельно), эффективно взаимодействуют с другими людьми, заручаясь их поддержкой, способны мыслить нестандартно и творчески и находить оригинальные идеи. Наконец, у них есть драйв, благодаря которому они не только доводят дело до конца, но и достигают своих собственных карьерных целей.

Анализ данных показывает, что очень небольшая доля менеджеров, специалистов и директоров во всем мире – всего 6,7%, т.е. лишь каждый пятнадцатый – может быть отнесена к этой категории. Они названы «сегодняшними лидерами» просто потому, что именно эти люди, при условии наличия у них необходимого релевантного опыта, вероятнее всего, окажутся успешными лидерами. [4]

К следующему уровню потенциальных лидеров относятся люди, у которых достаточно развиты некоторые из ключевых поведенческих аспектов. Тем не менее, они все же не обладают сбалансированным потенциалом. К примеру, они могут превосходить других в транзакционном аспекте лидерства, достигая требуемых результатов в срок, в рамках бюджета и с необходимым уровнем качества, но взаимодействие с людьми, оказание влияния на других и нестандартное мышление могут даваться им с большим трудом. Или, напротив, их сильной стороной может быть трансформационный аспект лидерства, а слабой – воплощение смелых идей в эффективных программах действий.

Этим сотрудникам определенно будет полезно дополнительное развитие. Они названы «лидерами завтрашнего дня» просто потому, что им потребуется больше времени и опыта, чтобы стать эффективными и сбалансированными лидерами.

Не стоит игнорировать этот уровень развития лидерского потенциала. В среднем, каждый третий менеджер и специалист относится к «лидерам завтрашнего дня»: их доля в рабочей силе в шесть раз выше, чем «сегодняшних лидеров». Чтобы полностью раскрыть потенциал «лидеров завтрашнего дня», необходимо целенаправленное обучение и развитие, что, в свою очередь, требует глубокого понимания их сильных сторон и недостатков.

Неоднородное географическое распределение потенциальных «сегодняшних лидеров» и «лидеров завтрашнего дня» означает, что любой организации придется учитывать конкретные условия и требования данного региона и соответственно адаптировать свою стратегию. Сравнительный анализ двух списков из 25 стран, лидирующих по предложению одного из двух видов потенциальных лидеров, и сопоставление их показателей со средними глобальными значениями позволяет выделить четыре обособленных группы стран, причем для каждой группы потребуются особые стратегии привлечения и развития лидеров «сегодняшние лидеры» и «лидеры завтрашнего дня».

1. Самый высокий потенциал в целом. К первой группе относятся страны, в которых предложение обоих видов потенциальных лидеров превышает среднемировой уровень. Конкуренция за лидерские таланты остается важнейшей задачей, но вероятность найти эффективных «сегодняшних лидеров» составляет уже 1/10 (в то время

как в среднем по миру она равна 1/15). При условии адекватного понимания лидерского потенциала сотрудников, этот относительный избыток «сегодняшних лидеров», равно как и «лидеров завтрашнего дня», может стать источником устойчивого конкурентного преимущества на глобальном рынке. [5] К этой группе стран относятся:

- Азия: Тайвань
- Западная Европа: Германия, Швеция, Швейцария
- Северная Америка: США

2. Сильны сегодня – под вопросом завтра. Организации, работающие во второй группе стран, сталкиваются с принципиально другими условиями: с одной стороны, сотрудников с наивысшим потенциалом, способных уже сегодня исполнять лидерские роли, больше, чем в среднем по миру; с другой стороны, существует заметный риск преемственности – то есть вероятность дефицита лидерских талантов в будущем. В этом случае необходимо применять People Intelligence, чтобы максимизировать инвестиции в обучение и развитие лидеров и таким образом создать «скамейку запасных», состоящую из будущих лидеров. Представители этой группы стран есть во всех регионах планеты:

- Азия: Гонконг, Япония, Сингапур, Таиланд
- Западная Европа: Франция, Финляндия, Великобритания
- Австралия и Новая Зеландия
- Северная Америка: Канада

3. Туманное настоящее, светлое будущее. Для многих развивающихся стран, входящих в блоки BRICS и TIMS, характерна ровно противоположная ситуация: дефицит первоклассных потенциальных «сегодняшних лидеров» и вместе с тем избыток потенциальных будущих лидеров (по сравнению со среднемировыми показателями). В этих странах использование People Intelligence – еще более значимый фактор конкурентоспособности, поскольку вероятность найти эффективных лидеров прямо сейчас составляет всего 1/20. Для сравнения, для стран первой группы она была вдвое выше – 1/10. Для развивающихся стран характерен избыток «лидеров завтрашнего дня». Чтобы раскрыть их потенциал, нужны целенаправленные программы развития.

Имеющиеся данные позволяют предположить, что ценность People Intelligence отчетливо проявляется не только на этапе найма сотрудников, но и в программах развития, направленных на повышение эффективности руководителей высшего звена. Кроме того, People Intelligence помогает решить задачу выявления потенциала «лидеров завтрашнего дня», которыми богаты такие страны, как:

- Азия: Индия
- Западная Европа: Дания, Италия, Нидерланды
- Центральная и Южная Америка: Бразилия, Мексика
- Ближний Восток: Египет, Турция

4. Самый низкий потенциал в целом. Стратегии для стран, относящихся к этой группе, должны обеспечивать очень строгую согласованность между процессами найма и развития талантов. Принципиальным моментом в этих странах является как раннее выявление потенциальных лидеров, так и предоставление им возможностей для личного и профессионального развития, необходимого для полного раскрытия их потенциала.

В то же время, подобная стратегия будет критически важной для транснациональных компаний, поскольку поможет им избежать опаснейшей ошибки – применения одних и тех же подходов к поиску и развитию лидеров во всех странах присутствия. Такой подход оставляет без внимания социальные, экономические и культурные различия между потенциальными лидерами в разных странах, во-первых, и актуальными для них задачами развития, во-вторых, – различия, которые требуют гибкого, локального подхода. К этой группе стран относятся:

- Африка: ЮАР
- Азия: Китай, Индонезия
- Восточная Европа: Польша, Россия
- Западная Европа: Ирландия, Норвегия, Португалия, Испания

Анализ данных, относящихся к более низкому уровню лидерских талантов, позволяет сделать более обнадеживающие выводы. На этом уровне для выявления, развития и, в конечном итоге, полного раскрытия лидерского потенциала необходимо применение адекватных инструментов People Intelligence. Таланты этого уровня более равномерно распределены по миру и их предложение гораздо богаче, в первую очередь, в развивающихся странах, а развитие потребует времени и инвестиций. Поэтому будет необходимо разрабатывать и внедрять четкие, целенаправленные программы, призванные выявить и устранить возможные пробелы в развитии.

Задачи, которые стоят сегодня и будут стоять завтра перед разными секторами экономики, требуют пересмотра сложившихся предположений о силе доступных лидерских талантов. Руководителям многих организаций

придется осознать стоящие перед ними риски преемственности. В этом случае для них будет особенно необходимо собрать полную информацию и достичь глубокого понимания лидерских талантов, научиться использовать эти таланты наиболее эффективно, а также внедрить программы развития для сотрудников, которых предполагается повышать до руководящих должностей. [6]

Необходимо учитывать будущие сложности с лидерскими талантами на уровне страны – не только понимать структуру предложения в странах присутствия, но и соответственно адаптировать свои программы развития лидеров и преемственности. Основная опасность для более развитых стран – полагаться на избыток «сегодняшних лидеров» и не распознать возможность будущего дефицита «лидеров завтрашнего дня». Поскольку мировая экономика обещает быть такой же непредсказуемой, как и в последние годы, в развивающихся странах спрос на эффективное лидерство – и вместе с тем на все более грамотное и вдумчивое управление лидерскими талантами – будет только расти.

Литература

1. Bartram, D., Glennon, R. Right for the moment leadership. // SHL, 2014.
2. Closing the leadership gap in Asia. // Corporate Executive Board, 2013.
3. Leadership competencies: Preliminary pulse survey results. // i4cp, 2014.
4. Closing the leadership gap in Asia. Leadership competencies: Preliminary pulse survey results.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Белоусова Людмила Федоровна

ст. преподаватель, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

Хроменко Юлия Олеговна

студентка 5 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

MANAGEMENT ACCOUNTING AS A TOOL FOR IMPROVING CASH FLOW MANAGEMENT OF A COMMERCIAL ENTERPRISE

Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer South Federal University, Novoshakhtinsk

Gromenko Yulia Olegovna, 5th year student South Federal University, Novoshakhtinsk

АННОТАЦИЯ

В условиях нерационального использования денежных потоков, а также ограниченности применяемых при этом финансовых инструментов и механизмов, представляет научный и практический интерес аналитическое раскрытие использования управленческого учета как инструмента эффективного управления денежными средствами предприятия. В статье рассмотрен алгоритм внедрения управленческого учета как инструмента управления денежными потоками на примере деятельности ООО «Агросервис» (Ростовская область).

Ключевые слова: управление денежными потоками; управленческий учет; оптимизация денежных потоков; центры положительных денежных потоков; центры отрицательных денежных потоков; платежный баланс.

ABSTRACT

In terms of irrational use of cash flows, as well as the limitations of the applied financial instruments and mechanisms, it is of great scientific and practical interest analytical disclosure of the use of management accounting as a tool for the effective management of funds of the enterprise. In the article the algorithm of implementation of management accounting as a tool for cash flow management on the example of activity of LLC «Agroservice» (Rostov region).

Key words: cash flow management; managerial accounting; optimizing cash flow, positive cash flow, negative cash flows; balance of payments.

Вопросы дефицита денежных средств в коммерческих организациях продолжают оставаться на сегодняшний день главной проблемой российской экономики, ос-

новной причиной чего выступает неэффективное привлечение и нерациональное использование денежных потоков, а также ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов и механизмов.

В этой связи представляет научный и практический интерес аналитическое раскрытие использования управленческого учета как инструмента эффективного управления денежными средствами предприятия. В качестве объекта исследования выступает ООО «Агросервис» Ростовской области, которое, являясь официальным дистрибьютором компании «NEW HOLLAND», специализируется на торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

По результатам анализа денежного потока ООО «Агросервис» можно выделить основные цели оптимизации денежных потоков:

- применение новых методов управления с целью увеличения степени влияния ООО «Агросервис» на

денежные потоки, включая предоставление необходимой информации для эффективного управления ими, внедрение системы бюджетирования и анализа движения денежных средств;

- ликвидация дефицитности денежного потока, стремление к достижению сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков ООО «Агросервис»;
- рациональное распределение избыточного чистого денежного потока.

В упрощенном варианте механизм оптимизации денежных потоков в ООО «Агросервис» можно представить на рисунке 1.



Рисунок 1. Схема оптимизации денежных потоков

В качестве особенностей управления денежными потоками в ООО «Агросервис» можно выделить отсутствие на его балансе денежных эквивалентов и финансовых вложений, нерегулярность поступления платежей, значительный ассортимент товарных групп.

По результатам анализа выявлены факты нерационального управления финансами в ООО «Агросервис», ощущается недостаток аналитических и оперативных данных, характеризующих финансовые и торгово-экономические процессы, при решении управленческих задач. Планирование в ООО «Агросервис» ограничивается установлением на товары торговых наценок, утверждаемых руководителем организации, функции внутрихозяйственного контроля в условиях отсутствия ревизионной комиссии возлагаются на главного бухгалтера ООО «Агросервис».

Первостепенной задачей руководства ООО «Агросервис» является постановка правленческого учета, который позволит обеспечить реализацию всех функций управления, а именно: оперативное предоставление аналитических учетных данных, обоснование управленческих

решений, планирование денежных потоков и контроль над их движением.

Неоценимую помощь при этом окажет используемое в ООО «Агросервис» программное обеспечение «1С: Бухгалтерия 8.1», которое позволит решать следующие задачи: хранить всю информацию о финансово-хозяйственных процессах в одной базе данных и извлекать ее по запросу в удобном виде, автоматизировать процессы, связанные с оттоком-притоком денежных средств, осуществлять контроль над движением денежных потоков.

Определим важнейшие направления повышения эффективности управления денежными потоками ООО «Агросервис»:

- организация учета движения денежных средств по центрам финансовой ответственности ООО «Агросервис»;
- бюджетирование движения денежных потоков;
- учет денежных потоков с привязкой к бюджетным показателям;

- повышение оперативности информационного обеспечения процесса управления путем организации управленческого учета в разрезе структурных подразделений и отдельных направлений использования денежных средств;
- анализ и контроль денежных потоков ООО «Агросервис».

Рекомендуется в ООО «Агросервис» учет, анализ и планирование показателей, а также оперативное регулирование его деятельности осуществлять на базе выделенных центров финансовой ответственности (ЦФО) (таблица 1).

Таблица 1

Центры финансовой ответственности ООО «Агросервис»		
Код ЦФО	Наименование ЦФО	Тип ЦФО
00 01 00	Администрация (включая административно-управленческий аппарат, бухгалтерию, отдел кадров, юриста)	ЦФО отрицательных денежных потоков
00 02 00	Техническая служба (главный механик, главный энергетик, служба информационно-технического обеспечения)	
00 03 00	Хозяйственный отдел (автотранспортный участок (гараж), ремонтный цех, топливный цех, складское хозяйство)	
00 04 01	Коммерческий отдел	ЦФО положительных денежных потоков
00 04 02	Отдел продаж (продаж товаров, реализации ремонтных и сервисных услуг)	
00 04 03	Служба логистики (обеспечения сырьем и взаиморасчетов)	ЦФО отрицательных денежных потоков
00 05 01	Сервисная служба: сервисный экипаж 1	
00 05 02	Сервисная служба: сервисный экипаж 2	
00 05 03	Сервисная служба: сервисный экипаж 3	
00 05 04	Сервисная служба: сервисный экипаж 4	

В рамках основных задач управления денежными потоками ООО «Агросервис» выделены ЦФО, отслеживающие денежные потоки в двух направлениях их движения – положительных и отрицательных денежных потоков. Центры положительных денежных потоков ООО «Агросервис» (коммерческий отдел и служба продаж) выполняют функции центра доходов, поэтому их основная цель – максимизация положительных денежных потоков ООО «Агросервис», а также учет и анализ всех элементов, формирующих данные положительные потоки. Важнейшая задача учета по центрам ответственности отрицательных денежных потоков – не допустить нерационального и несвоевременного оттока денежных ресурсов ООО «Агросервис». В данной структуре не выделены центры инвестиций, т.к. в настоящий период ООО «Агросервис» не решает вопросы инвестирования, предприятие не привлекает долгосрочные кредиты.

В формы первичных учетных документов внутреннего пользования целесообразно ввести такие поля, как «Код ЦФО», «Код затрат», «Вид операции» (текущие, инвестиционные, финансовые) и «Дата», которые сразу же позволят определить принадлежность хозяйственных фактов к тому или иному центру ответственности, бизнес-процессу, временному периоду.

Сроки, а также характер информации, за представление которой отвечают конкретные сотрудники, можно регламентировать должностными инструкциями и внутренним графиком документооборота.

В ООО «Агросервис» затраты на торговую деятельность рекомендуется группировать согласно Методическим рекомендациям по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, на предприятиях торговли по статьям типовой номенклатуры.

В ООО «Агросервис» за 2014 года был получен чистый денежный отток в сумме 574 тыс. руб., что выступает следствием неправильно организованных платежей и может быть решено путем организации бюджетирования. В

настоящее время основным плановым документом по управлению денежными потоками является бюджет движения денежных средств (БДДС), цель которого – проверить реальность источников поступления средств и обоснованность расходов, синхронность их возникновения, определить возможную потребность в заемных средствах [1, с.16]. БДДС формируется на основе плановых данных по всем трем потокам (от текущих, инвестиционных и финансовых операций), а в процессе планирования достигается оптимизация денежных потоков [2, с.8].

Этапы составления БДДС ООО «Агросервис»: прогноз денежных поступлений и выплат в расчетном периоде в разрезе видов операций; исчисление чистого денежного потока ООО «Агросервис» и на его основе показателя излишка или недостатка денежных средств; определение общей потребности в краткосрочном финансировании и определение возможных источников ее покрытия. Следует отметить, что БДДС может составляться только по ООО «Агросервис» в целом. С целью оперативного управления платежами рекомендуется рассчитывать платежный календарь, позволяющий выявить кассовые разрывы более точно и составляемый на основе планируемых поступлений и заявок на расходование денежных средств (таблица 2).

Данные таблицы 2 показывают, что ООО «Агросервис» по состоянию на 01.02.2015 г. будет платежеспособным, так как платежные средства превышают платежные обязательства на 6803 тыс. руб. Коэффициент платежеспособности составляет 1,33 (27292 / 20489).

Для целей контроля в системе «1С: Бухгалтерия» можно использовать предусмотренные типовой конфигурацией стандартные отчеты, например Анализ субконто «Движение денежных средств». Грамотно и своевременно выполненный анализ обеспечит информацией администрацию ООО «Агросервис» для принятия стратегических решений по управлению денежными потоками предприятия.

Таблица 2

Платежный баланс ООО «Агросервис» на 01.02.2015 г., тыс. руб.

Платежные средства	Сумма	Платежные обязательства	Сумма
Остаток денежных средств в кассе и на счетах в банках	24 6199	Платежи во внебюджетные фонды	259
Финансовые вложения со сроком погашения до 01.02	–	Выплаты заработной платы	845
Поступления денежных средств до 01.02:		Оплата счетов поставщиков и подрядчиков	4243
от реализации товара (услуг)	14179	Возврат кредитов и займов	7727
от прочей реализации	–	Оплата процентов за кредиты и займы	1236
Авансы от покупателей	–	Платежи налогов в бюджет	4375
Кредиты, займы	–	Выдача авансов	880
Погашение дебиторской задолженности	6890	Погашение прочей задолженности	924
Итого	21069	Итого	20489
Превышение обязательств над платежными средствами	–	Превышение платежных средств над обязательствами	6803
Баланс	27292	Баланс	27292

Так как существует некоторая степень неопределенности, особенно в поступлении денежных средств за реализованные товары, работы и услуги, в БДДС допускаются некоторые пределы погрешности, поэтому бюджет подлежит частым и значительным корректировкам. Тем не менее, платежный баланс поможет принять решение о погашении срочных обязательств, привлечении банковских кредитов или об инвестициях в случае превышения текущих потребностей ООО «Агросервис».

В результате анализа данных, полученных из информационно-аналитической системы управленческого учета, руководство ООО «Агросервис» получит возможность принимать решения по управлению денежными потоками, более рациональному использованию денежных

активов, объемам и срокам привлечения заемных средств.

Список литературы

1. Моисеева Е. Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация... / Е. Г. Моисеева // Справочник экономиста, 2010. – №5. – С.15-22.
2. Филобокова Л. Ю. Методические подходы к управлению и анализу денежных активов малого предприятия / Л. Ю. Филобокова. // Финансовый менеджмент, 2012, №5. – С.3-11.

ВНЕДРЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ

Белоусова Людмила Федоровна

ст. преподаватель, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

Прокудина Екатерина Юрьевна

студентка 5 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

THE INTRODUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING AS A TOOL FOR COST CONTROL AND FINANCIAL RESULTS

Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer South Federal University, Novoshakhtinsk

Prokudin Ekaterina Yurievna, 5th year student South Federal University, Novoshakhtinsk

АННОТАЦИЯ

В условиях рынка перед руководителями финансовых служб встают вопросы, связанные с выбором стратегии современного предприятия, совершенствования форм и методов управления финансовыми ресурсами, в частности, с проблемой организации управленческого учета как инструмента принятия обоснованных управленческих решений в сфере управления затратами и финансовыми результатами. В статье рассмотрен алгоритм внедрения управленческого учета как инструмента управления затратами и финансовыми результатами на примере деятельности ООО «Агросервис» (Ростовская область).

Ключевые слова: управление затратами и финансовыми ресурсами; управленческий учет; управленческая отчетность; ООО «Агросервис».

ABSTRACT

In the market conditions before the leaders of the financial services raise questions related to strategy choice of the modern enterprise, improvement of forms and methods of management of financial resources, in particular, with the problem of the organization of management accounting as a tool for making management decisions in the area of cost control and financial results. In the article the algorithm of implementation of management accounting as a tool for cost control and financial results on the example of activity of LLC «Agroservice» (Rostov region).

Key words: cost management and financial resources; management accounting; management accounting; LLC «Agroservice».

Необходимость управления затратами обусловливается той ролью, которую они играют в экономике предприятия, а именно их прямым участием в формировании финансовых результатов предприятия [2, с.41]. Рассмотрим алгоритм внедрения управленческого учета как инструмента управления затратами и финансовыми результатами на примере деятельности ООО «Агросервис» (Ростовская область), которое являясь официальным дистрибьютором североамериканской компании NEW HOLLAND, специализируется на торговле автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

В ООО «Агросервис» из-за несвоевременности представления подготовленная информация утрачивает свою аналитическую полезность для целей управления, не проводится регулярный анализ затрат и финансовых результатов, что препятствует получению полного представления о движении финансовых ресурсов. По результатам анализа финансовой деятельности ООО «Агросервис» вынесено заключение о низком уровне качества инструментов управления фирмой, не отвечающем современным требованиям экономики. В частности, в составе недостатков действующей системы управления ООО «Агросервис» следует отметить:

- отсутствие процесса бюджетирования и прогнозирования;
- низкий уровень аналитичности учета издержек обращения, не позволяющий производить их достоверный анализ по калькуляционным статьям, местам возникновения затрат и структурным подразделениям, что необходимо для оперативного управления ООО «Агросервис»;

- отсутствие системы управленческой отчетности и регулярного анализа, позволяющего принимать управленческие решения по оптимизации финансовых результатов;

- низкий уровень мотивации персонала ООО «Агросервис» за экономию издержек обращения и повышение доходности функционирования структурных подразделений и в целом фирмы.

Данная ситуация обусловила необходимость разработки комплекса мер, направленных на внедрение управленческого учета, что позволит обеспечить информацией руководителей разных уровней в целях принятия ими обоснованных управленческих решений по оптимизации финансовых результатов в оперативном режиме.

Организацию управленческого учета в ООО «Агросервис» рекомендуется провести в несколько этапов:

- формирование исходя из организационной структуры ООО «Агросервис» центров финансовой ответственности;
- организация системы внутренней (управленческой) отчетности;
- принятие системы счетов для ведения управленческого учета;
- разработка корпоративных стандартов ООО «Агросервис», включая систему анализа и контроля;
- проведение организационных изменений в ООО «Агросервис».

Исходя из организационной структуры ООО «Агросервис», разработано предложение в части формирования его центров финансовой ответственности (ЦФО) (рисунок 1).

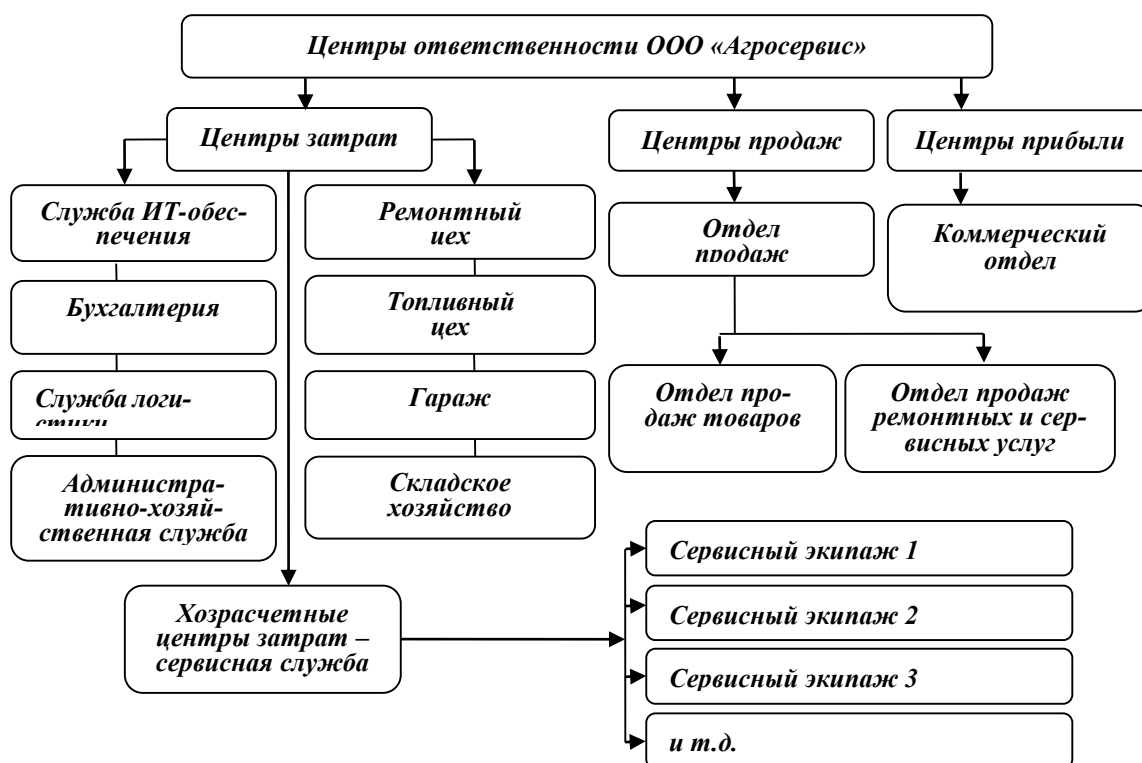


Рисунок 1. Рекомендуемая структура центров ответственности в ООО «Агросервис»

Отсутствие в данной структуре центров инвестиций обосновано тем, что в современный период перед ООО «Агросервис» не стоят вопросы реконструкции, технического перевооружения и модернизации, требующие значительных инвестиционных вложений, а долгосрочные кредиты фирма не привлекает. Исходя из того, что по отношению к внутреннему хозяйственному механизму центры ответственности делятся на хозрасчетные и аналитические, целесообразно организовать по сервисным экипажам, осуществляющим техническое сопровождение, ремонты любой сложности и сервис в режиме «SERVISE 24», хозрасчетные центры ответственности, совпадающие с местами возникновения затрат. Основа функционирования хозрасчетных центров затрат – это сопоставление фактических затрат с расходами по бюджету, для чего используют:

- бюджет затрат, в который включаются только затраты, непосредственно контролируемые исполнителем или ответственным за издержки обращения;
- оперативно-техническую отчетность (подготовка и выполнение существующих заказов, сумма затрат, включая трудовые затраты, надежность работы оборудования, качество послепродажного обслуживания, уровень сервиса и т.д.);
- систему премирования, разработанные таблицы по начислению премий и стимулирующих выплат, не входящих в фонд заработной платы, по каждому сервисному экипажу ООО «Агросервис»;
- нормы расхода и нормативы запаса оборотных средств.

На практике важно составлять гибкие сметы, позволяющие пересчитывать ожидаемые результаты на фактический объем товарооборота. При этом в расходы хозрасчетного центра затрат рекомендуется включать только издержки обращения, зависящие от данного подразделения. При определении экономии или перерасхода по экипажу результаты его работы целесообразно корректировать на сумму межцеховых претензий.

Важнейшим объектом управленческого учета выступает бюджетирование, включающее, помимо про-

цесса формирования бюджетов, контроль над их выполнением и анализ отклонений. В течение месяца руководству хозрасчетных центров затрат необходимо осуществлять оперативный контроль над расходованием закрепленных за центром ресурсов, а по истечении отчетного периода в оперативном порядке проводить анализ отклонений.

Отчетность каждого ЦФО рекомендуется регламентировать в соответствии с корпоративными стандартами ООО «Агросервис». Внутренняя отчетность должна быть более детализирована в аналитических разрезах, чем финансовая, в результате чего бухгалтерская управленческая отчетность получила статус аналитического отчета, содержащего учетно-аналитическую информацию [1, с.34].

Чтобы управленческая отчетность ООО «Агросервис» могла быть использована в качестве надежной информационной базы для принятия обоснованных управленческих решений, она должна отвечать требованиям достоверности, полноты, целостности, последовательности и доступности отчетной информации, объективности и сопоставимости отчетных данных, экономичности.

Неотъемлемой частью управленческой отчетности должны быть сведения оперативного учета хозяйственной деятельности ООО «Агросервис»: данные о выполнении плановых графиков-заказов, явочной численности работников, простоях оборудования с указанием их причин, сбоях в материально-техническом обеспечении и пр. Для обеспечения управленческого персонала ООО «Агросервис» сведениями об отклонениях фактических издержек обращения от расходов по бюджету (нормам), в управленческую отчетность рекомендуется включать результаты отклонений по их причинам в разрезе центров ответственности (ремонтный цех, топливный цех, автотранспортный участок (гараж), складское хозяйство, служба логистики и пр.).

В результате анализа данных, полученных из информационно-аналитической системы управленческого учета, руководство ООО «Агросервис» получит возможность принимать решения по дальнейшему управлению затратами и финансовыми результатами и оценке финансово-хозяйственной деятельности организации (рисунок 2).

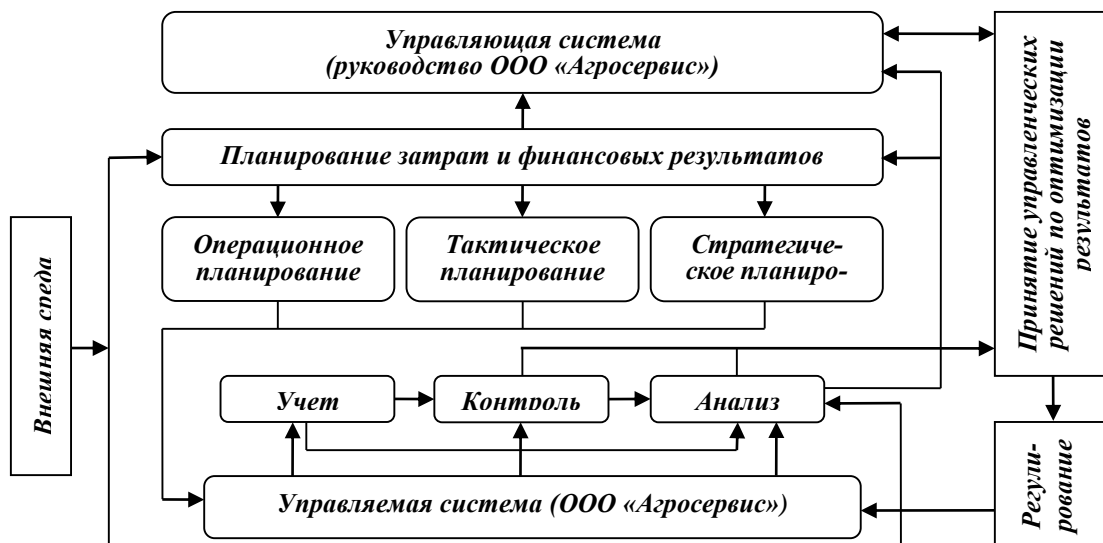


Рисунок 2. Взаимосвязь функциональных блоков в системе управления ООО «Агросервис»

С одной стороны, внутренняя отчетность ООО «Агросервис» будет выступать информационным обеспечением управленческих решений по оптимизации финансовых результатов деятельности фирмы, с другой стороны, результаты будут стимулировать человеческий фактор ООО «Агросервис».

Для целей управления деятельностью ООО «Агросервис» рекомендуется использовать программу «1С: Управление торговлей 8», прикладное решение которой позволит в комплексе автоматизировать задачи управленческого учета, бюджетирования и анализа торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление затратами и финансовыми результатами.

Таким образом, организация системы управленческого учета в ООО «Агросервис» позволит обеспечить руководство фирмы оперативной и полной информацией, необходимой для принятия управленческих решений по оптимизации финансового результата.

Список литературы

1. Гришина О. В. Перспективы разработки и внедрения внутрифирменной отчетности / О. В. Гришина // Управленческий учет. 10/2014. – С.30-39.
2. Гудков А. А. Совершенствование системы управленческого учета затрат предприятий в целях эффективного управления себестоимостью / А. А. Гудков, Т.А. Конкина // Управленческий учет. - 10/2014. – С.40-47.

ОСОБЕННОСТИ АКЦИОНИРОВАНИЯ В РФ

Бериева К.Ю.

Магистр 1 курса, преподаватель ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Владикавказ

Кануков М.Г.

Магистр 1 курса, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г.Владикавказ

FEATURES CORPORATIZATION IN RUSSIA

Beriyeva K.Yu., Master 1k., teacher FGOBU VPO "Financial University under the Government of the Russian Federation Vladikavkaz

Kanukov M.G., Master 1k., FGOBU VPO "Financial University under the Government of the Russian Federation

АННОТАЦИЯ

В современной России акционерное общество — наиболее распространённая организационно-правовая форма для организаций крупного и среднего бизнеса. В последнее время наблюдается тенденция усложнения законодательства об акционерных обществах. Усложняются процедуры обязательного выкупа акций мажоритарными акционерами. С 1 сентября 2014 года регистрация открытых и закрытых акционерных обществ запрещена согласно Федеральному закону 99-ФЗ от 05.05.2014. Их заменяют публичные и непубличные АО.

ABSTRACT

In modern Russia joint-stock company — the most widespread organizational and legal form for the organizations of large and medium business. Recently the tendency of complication of the legislation on joint-stock companies is observed. Procedures of obligatory redemption of stocks by majority shareholders become complicated. Since September 1, 2014 registration opened and closed joint stock companies is forbidden according to the Federal law 99-FZ of 05.05.2014. They will be replaced by the public and nonpublic joint-stock companies.

Ключевые слова: акционирование, акционерное общество, пенсионный фонд.

Keywords: incorporating, joint-stock company, pension fund.

Акционирование - это способ приватизации государственных и муниципальных предприятий (государственные предприятия) их преобразованием Открытому обществу». Широкое развитие в Российской Федерации получило с 1992г.

Акционерным обществом (далее - общество) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу.

Создание акционерного общества в ходе приватизации по существу отличается от обычного заказа учреждения экономических обществ, которое не предоставляет ассоциации капиталов различных людей для формирования запаса уставного капитала общества, как это имеет место в традиционном способе создания общества. Экономическая основа акционерного общества, возника-

ющего при приватизации, собственность, которая установлена к соответствующему предприятию на праве на экономическое проведение и быть государственной или муниципальной собственностью, делает.

Банк России согласовал акционирование 44 крупнейших негосударственных пенсионных фондов (НПФ), на долю которых приходится 90% всех пенсионных накоплений, сообщила председатель ЦБ Эльвира Набиуллина, выступая в Совете Федерации в среду. «Сейчас проводится тщательная инспекционная проверка этих фондов для того, чтобы в систему гарантирования попали только финансово устойчивые компании, которые достоверно отражают, в том числе, финансовую ситуацию», — сказала Набиуллина. Она напомнила, что система гарантирования в области пенсионных фондов будет запущена в 2015 г.

По ее словам, Банк России заинтересован в развитии российского финансового рынка, в том числе в создании качественного внутреннего инвестора. Этот вопрос

становится особенно актуальным в условиях ограничения доступа к внешним рынкам капитала.

Председатель ЦБ называет основными источниками внутренних инвестиций средства пенсионных фондов и резервы страховых компаний. Сейчас эти рынки мало развиты. На конец III квартала 2014 г. отношение активов страховых компаний к ВВП составило 2%, в развитых странах это 30%, активов пенсионных фондов в России — 3% (в развитых странах — 70%). Это говорит о том, что эти сектора рынка имеют большой потенциал роста.

В настоящее время Банк России работает над проектом основных направлений развития финансового рынка России на 2015-2017 гг., документ станет стратегией развития всех финансовых рынков.

На рынке страхования введен институт кураторства над 20 крупнейшими страховщиками, чтобы выявлять их проблемы на ранней стадии.

Кроме того, усилен надзор в отношении закрытых паевых инвестиционных фондов, пресекается искусственное ценообразование в этой области, которое позволяло «рисовать» балансы с помощью этих инструментов. ЦБ также усилил надзор за деятельностью депозитариев, чтобы пресечь злоупотребления в учете прав собственников и предотвратить наличие фиктивных активов на балансах финансовых организаций.

С 01 октября 2014 года установлен запрет на самостоятельное ведение реестра акционеров эмитентами на основании Федерального закона от 2 июля 2013 г. № 142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации».

Ранее общества, число акционеров которого не превышало 50, вели реестр акционеров самостоятельно (п. 3 ст. 44 Федеральный закон № 208-ФЗ от 26.12.1995 г. «Об акционерных обществах»).

С 01.10.2014 года независимо от количества акционеров (даже если Вы единственный акционер) АО обязано передать реестр Регистратору. Нарушение данного положения влечет административную ответственность, предусматривающую штраф в размере от 700000 до 1000000 руб. или дисквалификацию должностного лица (ст. 15.22 КоАП РФ).

В рамках проходящей в России пенсионной реформы осуществляется реорганизация негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Суть реорганизации – преобразование НПФ в акционерные общества (акционирование).

Делается это с целью сделать пенсионную систему более понятной для застрахованных лиц и более прозрачной для регулятора (Банка России), а также обеспечить выплату пенсий в случае банкротства страховщика. В соответствии с этим в действующее законодательство в конце 2013 года были внесены поправки, согласно которым в дальнейшем работать с пенсионными накоплениями смогут только те фонды, которые:

1. организованы как акционерные общества;
2. входят в систему гарантирования накоплений.

Законом установлены сроки, в течение которых НПФ могут привести свой статус в соответствие с указанными требованиями.

Установлены также новые минимальные требования к размеру собственных средств НПФ. Их величина рассчитывается по установленной Банком России методике и

должна быть не менее 150 млн. рублей. С 1 января 2020 года она должна будет превышать 200 млн. рублей.

Регламентируется также размер уставного капитала НПФ. Он должен составлять не менее 120 млн. рублей на момент регистрации и 150 млн. рублей – после 1 января 2020 года.

Регулировать деятельность акционерных обществ - НПФ будет Банк России, к его компетенции отнесены также вопросы, связанные с выдачей и отзывом лицензий. Контролю со стороны регулятора будут подвергаться также состав акционеров и должностных лиц фондов.

Согласование с Банком потребуется при проведении сделок, в результате которых может быть получен контроль над долей НПФ, превышающей 10% от общего количества его акций.

На сегодняшний день весь ажиотаж акционирования происходит вокруг «Почты России». Правительственная комиссия по законопроекту деятельности приняла решение доработать проект федерального закона «Об особенностях реорганизации «Почты России» путем акционирования, подготовленный Минкомсвязи.

После технической доработки в аппарате правительства проект будет вынесен на рассмотрение правительства РФ. В случае одобрения правительством в дальнейшем он поступит на рассмотрение в Госдуму.

Согласно проекту, «Почта России» будет преобразована из федерального государственного унитарного предприятия в открытое акционерное общество, на 100 процентов принадлежащее государству.

В феврале 2014 года Минкомсвязи представило в правительство законопроект об акционировании «Почты России», однако он был возвращен в министерство для доработки.

Генеральный директор предприятия Дмитрий Страшнов заявлял на коллегии Минкомсвязи в середине мая, что «Почта России» сможет приступить к преобразованию из ФГУП в открытое акционерное общество в начале 2015 года. Завершение к концу 2014 года инвентаризации и оформления прав собственности практически на все объекты недвижимости позволит приступить к акционированию в начале 2015 года.

К важнейшим особенностям российской модели акционирования можно отнести следующие аспекты:

- приватизация проводилась не столько по Законам, сколько по Указам президента и ведомственным нормативным документам Госкомимущества.
- для предприятий госсектора были разработаны типовые стандарты процедур приватизации, однако широко применялись "индивидуальные процедуры приватизации", вводимые местными органами власти (т.е. незаконные).
- составлялись ежегодные государственные программы приватизации, но включение в эти программы адресных заданий означало выбор лучших предприятий и их форсированный передел.
- из-за отсутствия финансовых средств у населения, осуществлялась бесплатная раздача государственной собственности и продажа ее по минимальным ценам, главным образом, в интересах директоров и государственных чиновников.
- при выборе модели ускоренной массовой приватизации главенствовала текущая политическая целесообразность, а не экономическая разумность.

Только лишь при эффективном функционировании всех этих моделей, мы можем говорить о положительных особенностях акционирования в РФ.

Список использованной литературы

1. ФЗ «Об акционерных обществах», Статья 2. Основные положения об акционерных обществах (с изменениями на 22 декабря 2014 года).
2. Цели стратегического маркетинга в системе корпоративного управления. - Гуриева Л.К., Бериева К.Ю. Nauka-Rastudent.ru. 2014. № 12-1. С. 3.
3. Интернет ресурс – сайт «ЕВРОФИНАНС» - Акционирование НПФ в России, дата обращения 24.06.2014г.
4. http://evrofin.umi.ru/novosti/akcionirovanie_npf_v_rossii_nachalo/
5. Интернет ресурс – сайт «ЭКСПЕРТ ОНЛАЙН» - Счетная палата притормозила акционирование "Почты России", дата обращения 17.02.2015 г. <http://expert.ru/2014/02/11/pochtu-rossii-otpravlyayut-na-akcionirovanie/>

СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Безлепкина Анна Александровна

Аспирант, Волгоградский государственный технический университет, Г.Волгоград

JOINT VENTURES AT THE REGIONAL LEVEL

Bezlepkina Anna, Post-graduated student of Volgograd State Technical University, Volgograd

АННОТАЦИЯ

Совместные предприятия на региональном уровне РФ - реальный механизм привлечения иностранных инвестиций для развития экономики во всех отраслях производства. Приток иностранных инвестиций играет важную роль для поддержания и развития инвестиционного потенциала отечественных регионов, а, в свою очередь, решение проблем в области законодательной юрисдикции, экономической нестабильности способствует снижению инвестиционных рисков на локальном уровне.

ABSTRACT

Joint ventures at the regional Russian Federation level - the real mechanism of attraction of foreign investments for development of economy in all branches of production. Inflow of foreign investments plays an important role for maintenance and development of investment potential of domestic regions, and, in turn, the solution of problems in the field of legislative jurisdiction, economic instability promotes decrease in investment risks at the local level.

Ключевые слова: совместные предприятия; иностранные инвестиции; инвестиционный потенциал; инвестиционный риск; экспорт/импорт инвестиций.

Keywords: joint ventures; foreign investments; investment potential; investment risk; export/import of investments.

Создание совместных предприятий (СП) на региональном уровне – реальный шаг к формированию новой формации экономических, политических, социально-экономических отношений местных муниципалитетов и иностранных инвесторов. Привлеченные иностранные инвестиции в рамках деятельности совместных предприятий могут улучшить деформированную производственную структуру экономики региона, создать новые высокотехнологические производства, модернизировать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, активно задействовать имеющийся потенциал квалифицированных специалистов и рабочих регионов РФ, внедрить передовые достижения в области менеджмента, маркетинга и ноу-хау, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Создание совместных предприятий на региональном уровне способствует решению актуальной проблемы современности - быстрое, интенсивное развитие сети предприятий с участием иностранного капитала, обеспечивающей весомый вклад в формирование эффективного регулируемого рынка.

К сожалению, на современном этапе существуют весомые преграды в области функционирования совместных предприятий как на региональном уровне, так и на территории РФ в целом. В данном случае только полная и

комплексная реформа хозяйственного права, включающая более широкую деятельность совместных предприятий, принятие законодательства об иностранных инвестициях и их защите - позволило бы снять преграды на пути эффективного развития.

На региональное распределение потоков иностранных инвестиций определяющее влияние оказывает совокупность географических, политических и социально-экономических факторов, которые формируют инвестиционный климат. Интенсивность притока иностранных инвестиций в регионы РФ сильно разнообразна и свидетельствует об инвестиционном потенциале, и как следствие, благоприятном инвестиционном климате той или иной области, или о ее инвестиционном риске. Под инвестиционными рисками можно понимать:

1. несовершенство законодательной базы в области деятельности совместных предприятий;
2. нестабильность геополитической ситуации;
3. неконвертируемость валюты;
4. несовершенство политики государственных гарантий;
5. отсутствие налоговых льгот;
6. недооцененность банковского и финансового секторов экономики;
7. неразвитость механизмов страхования иностранных инвесторов и т.д.

Регионами-лидерами в привлечении иностранных инвестиций до 2013 г. являлись те субъекты федерации, где существуют достаточно благоприятные стартовые условия:

1. запасы природных ресурсов;
2. соответствующая специализация отраслевой структуры региональной экономики;
3. географическое положение, в частности, близость к странам происхождения инвестиций.

В целом по Российской Федерации распределение СП по сферам народного хозяйства отличается от отраслевого их распределения по регионам. Большая часть СП занята в промышленности - 21%, в строительстве - 7,4%; сфера общественного питания и торговли занимает 43%, затем следуют транспорт и телекоммуникация. При этом стоит заметить, что больше половины объема производства в рублях - 57% - приходится на промышленную продукцию, то есть приток зарубежных средств доминирует в промышленных предприятиях, являясь таким образом основой для функционирования СП.

Большая часть экспортируемой продукции СП на территории Российской Федерации – продукция промышленного производства. Намечается тенденция снижения доли топливно-энергетических ресурсов в структуре экспорта совместных предприятий. Если в 2003 г. на минеральное топливо и нефть приходилось более 60%, сегодня эта цифра снизилась до 47,5%. Следовательно, возможно постепенное изменение структуры экспорта СП, отход от сырьевого начала в сторону готовой продукции и прежде всего продукции тяжелого машиностроения, металло- и деревообработки. Действительно, уже сейчас значительные суммы экспорта составляют продукция деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Территориально-географические направления экспортирования продукции российских СП достаточно многообразны. Совместные предприятия по России экспортируют в первую очередь в Польшу, Германию, Великобританию, Канаду, Японию и Италию (рис.1).



Рисунок 1. Структура экспорта совместных предприятий России по странам в 2014 г.

Импортируется совместными предприятиями России продукция текстильной промышленности и машиностроительной. Значительная часть всего импорта (примерно 11,2%) СП по России поступает из США, а около 7%

товаров импортируется из Германии (рис.2). Отмечается также тенденция повышения доли импорта во внешне-торговом обороте СП по сравнению с 2010 г. - с 37% до 47% [1].



Рисунок 2. Структура импорта совместных предприятий России по странам в 2014 г.

Таким образом, совокупный потенциал разработок в области совместного предпринимательства, показал, что иностранные инвестиции на региональном уровне способствуют решению множества проблем и открывают новые перспективы для регионов РФ:

- развитие конъюнктуры рынка;
- активизация процесса конкурентоспособности отечественных производителей;
- создание ноу-хау;
- ликвидация технических, технологических, производственных, экологических, экономических, социальных пробелов на рынке РФ;
- активное вовлечение в процесс делопроизводства невостребованного научно-технического потенциала России;
- выход российских товаров и технологий на внешний рынок;

- расширение и диверсификация экспортного потенциала в развитии импортнозаменяющих производств в отдельных отраслях;
- привлечение капитала в регионы с трудноизвлекаемыми запасами и районы с богатыми природными ресурсами для ускорения их освоения;
- создание новых рабочих мест и освоению передовых форм организации производства – управление организацией, иерархия власти, тайм-менеджмент;
- содействие развитию производственной инфраструктуры.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики – режим доступа к изд.: <http://www.gks.ru/>

БАЗА ДАННЫХ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ЛОКАЛЬНОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

Безпалова А.Г.

кандидат экономических наук, доцент, «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», г. Ростов-на-Дону

DATABASE MARKETING AS A TOOL FOR LOCAL INVOLVEMENT CONSULTING COMPANY IN THE INNOVATION PROCESS

Bezpalova Anna, Candidate of Economic Sciences, associate Professor, Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

Первостепенная цель данной статьи выделить определение понятия «база данных», совместимое с деятельностью локальной консалтинговой компании, обосновать необходимость и назревшую актуальность использования базы данных в компании и разработать структуру база данных в контексте нового и нестандартного решения ее структурирования.

ABSTRACT

The primary purpose of this article highlight the definition of the database compatible with the activities of the local consulting company, to justify the need and relevance of the urgent use of the database in the company and develop a framework for the database in the context of new and innovative solutions structuring.

Ключевые слова: база данных; консалтинговая компания; маркетинговый инструмент; локальная деятельность; инновационный процесс.

Keywords: database; consulting company; marketing tool; local activities; innovation process.

Маркетинг, наряду с другими направлениями деятельности консалтинговой компании, вовлекает ее в разработку инновационных решений по ведению бизнеса, что заключается не только в предоставлении востребованных консалтинговых услуг, но и использовании таких инструментов, которые с наибольшей эффективностью помогают аккумулировать все усилия компании в сложных экономических условиях рынка.

Проблемой консалтинговых компаний, работающих на локальных рынках, является фактическое отсутствие их вовлеченности в инновационные процессы, которые не только направляют компании работать по-новому, но и в полной мере отражают реалии этих рынков. Консалтинг сам по себе многогранен и неоднозначен. В комплекс услуг современного консалтинга входит такое их количество, что уже разработана отдельная классификация. Тем не менее до сих пор нет однозначного и сформированного понятия, что такое консалтинг.

С точки зрения Барановой С.А., Беляева Ю.М., консалтинг представляет собой управленческую деятельность по отношению к конкретному предприятию (поиск идеи, предоставление практических рекомендаций, разработка стратегии, разработка бизнес-плана и пр.). Консалтинг в любой сфере предполагает выявление проблем предприятия, их анализ и выдачу рекомендаций по выбору наиболее эффективного решения. Консалтинговые услуги могут также оказывать региональные центры развития инновационной деятельности, центры трансферта технологий, коучинг-центры, бизнес-инкубаторы, технопарки [2].

Консалтинговая составляющая инновационной инфраструктуры включает в себя:

- информационно-юридические услуги;
- консалтинг в сфере интеллектуальной собственности;
- центры трансферта наукоемких технологий;
- консалтинг в сфере экономики и финансов;
- венчурный консалтинг;

- технологический консалтинг;
- маркетинговый консалтинг;
- консалтинг в области внешнеэкономической деятельности [2].

Несмотря на то, что консалтинговые компании ориентированы на удовлетворение нужд и потребностей своих клиентов в содействии решения их проблем, самостоятельная деятельность компаний также должна выстраиваться на принципах маркетинга и в соответствии с теми информационными ресурсами и современными технологиями, которые помогают реализовать любые проекты и со всей доступной информацией.

Учитывая то, что консалтинговые компании оказывают многогранные услуги, тем самым, предоставляя различным сферам деятельности большой выбор и возможности реализации любых профессиональных запросов, база данных становится неотъемлемой частью маркетинговой деятельности как самой консалтинговой компании, так и ее клиентов. База данных – масштабный информационный ресурс и инструмент работы с клиентами и архивации всей той информации, которая проходит по рынку и соответствует деятельности компании.

Сегодня существующие базы данных можно рассматривать только с точки зрения их деструктивного подхода, поскольку их положительного влияния на деятельность самой консалтинговой компании фактически не оказывается. Почему это происходит? Все дело в том, что консалтинговая компания не воспринимает создание базы данных о своих клиентах, как нечто сугубо важное. Автор данной статьи уже не однократно писал о том, что локальные консалтинговые компании, не имеющие выхода на международные рынки и крупные инвестиционные проекты, «тонут» в собственных проектах, не находящих отражение в реальной практике бизнес-сегментов. Это происходит не из-за того, что проекты не ликвидны, а из-за того, что консалтеры не могут вести бизнес в русле современных направлений, т.е. работать с каждым отдельным клиентом досконально, глубоко и масштабно. Клиент существует лишь до тех пор, пока он оплачивает услуги, вовлечен в разработку конкретного проекта. Впоследствии его «жизнедеятельность» для консалтинговой компании отходит на второй план, если не сказать – на дальний план.

В этой связи база данных становится неотъемлемым инструментом вовлечения консалтинговой компании не только в маркетинг, но и в инновационный процесс ведения бизнеса. Определенно, что инновации могут быть различными и для каждой сферы они образуют собственный комплексный, в той или иной степени определяющий цели и задачи планирования и организации бизнес-процессов. В то же время в деятельности локальной консалтинговой компании инновации могут заключаться в элементарных (простейших) нововведениях, которые ранее для конкретных фирм не рассматривались или не применялись.

В контексте базы данных нововведением для локальной консалтинговой компании может являться структурирование всей имеющейся информации, начиная с печатных источников и заканчивая официальной информацией и устаревшими проектами, в электронную базу данных, созданную в программе по собственным стандартам. В этом случае подразумевается, что необязательно вводить уже существующий на рынке продукт, важно разра-

ботать собственный формат, удобный и простой в пользовании для всех сотрудников компании, сетевой ресурс, компактно форматируемый информацию и способствующий не только ее аккумуляции со всеми данными компании, но и быстрому нахождению необходимого реестра.

По исходному определению, база данных – это отраженная в обоснованной и формализованной форме совокупность автономных между собой материалов, но связанных единой направленностью по отношению к деятельности компании и ее структурных подразделений, систематизированных таким образом, чтобы эти материалы могли быть найдены и обработаны (извлечены при необходимости) с помощью электронного носителя.

Рассмотрим определения из международных стандартов.

База данных – совокупность данных, хранимых в соответствии со схемой данных, манипулирование которыми выполняют в соответствии с правилами средств моделирования данных. Данное определение мы склонны относить более к математической модели структурирования информации, что для консалтинговой компании не характерно, поскольку в работе консалтера в не меньшей степени присутствует творческая составляющая, не позволяющая мыслить установками, правилами и рамками.

Следующее определение, напротив, представляется наиболее полным и характерным для консалтинговой компании, когда приходится использовать и изыскивать информацию или ее части из разных областей применения: база данных – это множество данных, выстроенных в определенной и основополагающей структуре, характеризующей эти данные и взаимосвязь между ними, при этом важно, чтобы это было такое структурирование данных, которое профилирует одно или несколько направлений их использования.

Анализ авторитетных монографий позволил выделить еще ряд определений, выгодно отличающих подход к формулированию понятия, в частности, Коголовский В.М. описывает базу данных как организованную в соответствии с определенными правилами и поддерживаемую в памяти компьютера совокупность данных, характеризующих актуальное состояние некоторой предметной области и используемых для удовлетворения информационных потребностей пользователей [3, с. 460].

Если трансформировать это определение в контексте деятельности консалтинговой компании, то мы получим, что база данных – это всегда информационный ресурс, постоянно обновляемый и пополняемый такими данными и материалами, которые необходимы для осуществления полноценной работы консалтинговой компании с информацией при принятии определенных управленческих решений. Здесь автор не будет рассматривать базу данных как только источник хранения, обработки и затем «удовлетворения» информационных потребностей. Подход к базе данных представляется расширить за счет ее многогранности и понятийного аппарата, рассматриваемого во многих работах.

Кроме того, неоспоримо то, что база данных структурируется на основании результатов маркетинговых исследований консалтинговой компании и/или результатов тех исследований, которые проводились когда-либо для клиентов консалтинговой компании. Исходя из этого, в базу данных включаются два генерирующих блока – внешняя и внутренняя информация, этот постулат описан

достаточно подробно в любой теоретической литературе по маркетингу. Но отсутствие такого элементарного подхода, тем не менее, является существенным недостатком в деятельности малых консалтинговых компаний локального рынка.

Любая современная компания должна понимать, что основным звеном в ее работе является клиент. Только за счет клиентов получают прибыль современные коммерческие организации. Таким образом, клиентоориентированные компании занимают более выгодные и устойчивые позиции на рынке.

В этой связи проводятся исследования внешней и внутренней среды компании, выделяются значимые для нее аудитории и для них разрабатываются новые проекты. Часто получается, что готовый «продвинутый», креативный проект не находит отклика в предпочтениях, точнее, в осознании клиента, и тогда следует применить ряд профессиональных навыков и качеств для того, чтобы убедить клиента (или инвесторов) в актуальности и рентабельности предложения. Консалтинговый проект – сложный продукт деятельности консалтинговой компании.

Даже, когда он разрабатывается под заказ конкретного клиента, он не всегда может быть реализован в планируемый период, поскольку на этот процесс в полной мере могут повлиять или влияют внешние рыночные и экономические факторы как региона, так и России в целом.

Следовательно, необходимо внедрение системы обратной связи, что поможет:

- увеличить продажи;
- повысить лояльность клиентов;
- выявить слабые места при работе с клиентами;
- улучшить эффективность работы компании;
- гибко реагировать на спады в экономике и на конкретных рынках.

Кроме того, компания должна обладать таким информационным маркетинговым ресурсом, который бы представлял собой развернутую базу данных, мобильный навигатор в информации обо всех субъектах рынка, начиная с состоявшихся клиентов компании за весь период ее деятельности и заканчивая потенциальными клиентами, инвесторами, партнерами и прочими [2, с. 143].

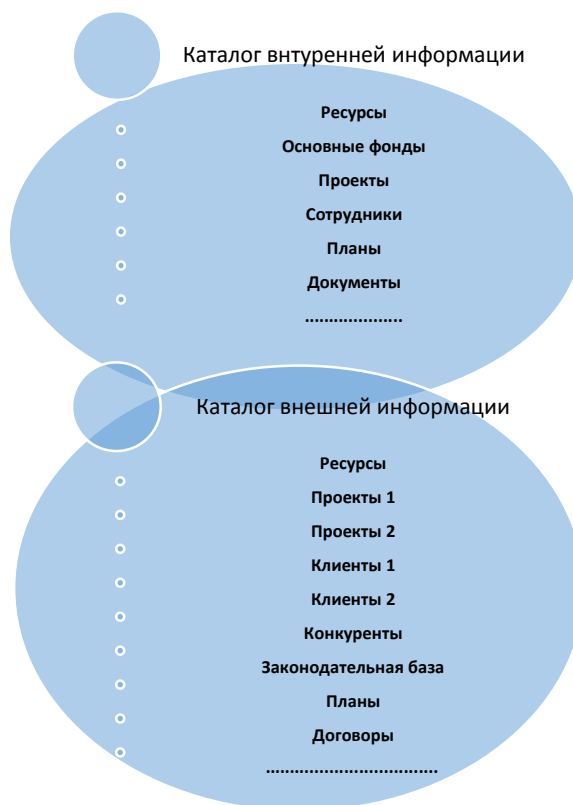


Рисунок 1. Фундамент для построения базы данных локальной консалтинговой компании

Представленная автором модель базы данных не является категоричной, но для сферы консалтинга и любой другой сферы услуг может представлять профессиональный интерес и инструмент управления маркетинговой деятельностью, а также всеми формирующимися коммерческими связями.

Основа (фундамент) базы данных локальной консалтинговой компании представлена в двух разделах, которые возможно структурировать не только в специализированных программах Excel, Access, но и в простейшем Word Office.

Литература

1. Баранова С.А., Беляев Ю.М. Консалтинговые услуги в инновационной сфере // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – №1. – 2012. – режим доступа к изд.: <http://cyberleninka.ru/>
2. Безпалова А.Г. Экономические аспекты развития консалтинга на принципах маркетинга: теория, практика и методология: Монография / М.: Изд-во «Ваш полиграфический партнер», 2014. – С. 143. (179 с.).
3. Коголовский М.Р. Энциклопедия технологий баз данных. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 800 с.

УЧАСТИЕ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ - ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Болденков Александр Владимирович,

Аспирант АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права» г. Барнаул

PARTICIPATION FOR WORKERS - ONE OF THE FACTORS OF EFFICIENCY INTEGRATION

Boldenko Alexander, Graduate student ANOO VO "Altai Academy of Economics and Law" Barnaul

АННОТАЦИЯ

В статье предложена модель измерения результатов труда работников предприятия, позволяющая привлекать участие самих работников в управлении развитием производства и мотивацией на предприятии позволяет эффективно решать проблемы, возникающие в процессе, что дает возможность наглядно и с большей прозрачностью видеть и оценивать результаты труда работников.

ABSTRACT

The paper proposes a model of the measurement results of work of employees, allowing to involve the participation of the workers themselves in the management of the development of production and motivation in the enterprise can effectively solve the problems arising in the process, which enables visually and with greater transparency to see and evaluate employees.

Ключевые слова: эффективность производственных процессов, вознаграждение, оперативный результат, одноуровневый результат, многоуровневый результат, модель измерения результатов.

Keywords: efficiency of production processes, reward, operational result, single-level result, a multi-level results, measurement model results.

Высокую управляемость производством в условиях тесного кооперирования производств, направленную на получение максимальной прибыли обеспечивает согласование интересов предприятий, входящих в объединение, и интересов, работающих в объединении, а также материальной заинтересованности работников управленческого труда. Рассмотрим этот аспект на примере одного из предприятий машиностроительного комплекса - в ОАО ХК «Барнаульский станкостроительный завод». На предприятии сохранен коллектив и мощности специального конструкторского бюро и опытного производства, что позволяет производить в настоящее время полномасштабные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по модернизации имеющейся на вооружении техники, разработке и созданию экспериментальных, опытных образцов новой техники в интересах Министерства обороны РФ и других государственных заказчиков. На предприятии разработан и освоен производством целый ряд продукции, необходимой для армии и быта. В соответствии с осуществляемыми преобразованиями (создание холдинговой компании на основе ХК «Барнаульский станкостроительный завод» сформирован перечень должностных лиц, входящих в состав номенклатурных работников холдинговой компании. Данный перечень утверждается советом директоров основного общества по представлению генерального директора, что позволяет держать контрольный пакет акций и осуществлять плановое руководство в интересах всех работающих на предприятии [1; 2].

В отношении номенклатурных работников действует специальный режим назначения, перемещения и увольнения от занимаемой должности, применения поощрений и наложения дисциплинарных взысканий, а также стимулирование и мотивация труда. Премирование управленческих работников, созданного холдинга осуществляется на основе локальных нормативных докумен-

тов-положений, разрабатываемых в соответствии с нормативными документами, с актами государственного и отраслевого уровней [8].

Премии управленческим работникам рекомендуется устанавливать только в том случае, если соблюдаются перечисленные ниже условия одновременно для всех управленческих работников:

- если фактические значения показателей результатов труда (производственной или научно-производственной деятельности) работника достигают планируемых или превышают их (для тех показателей, которые планируются);
- если планируемые значения показателей результатов труда работника превышают их нормативные значения (для тех показателей, которые планируются).

Для более эффективной работы работников управленческого труда в качестве основной системы мотивации используются такие показатели, как:

- производительность;
- результат.

Это позволяет придать дополнительную мотивацию руководителю, так как сам результат может быть измерен как количественно, так и качественно (рис. 1) [5; 6].

Соответственно под «поведением» понимается вознаграждение за определенные шаги, свойства, которые способствуют достижению результата. Например, проведение с менеджерами отдела сбыта занятий, способствующих повышению их квалификации, которое приведет к повышению уровня их навыков в общении с клиентами. При задаче повысить уровень объема продаж - это определенный шаг к достижению результата. В качестве количественно измеряемого результата используются показатели, на которые оказывает влияние руководитель. Это зависимость от роста объема продаж до объема производства при заданных параметрах (временном интервале, количестве работающих).

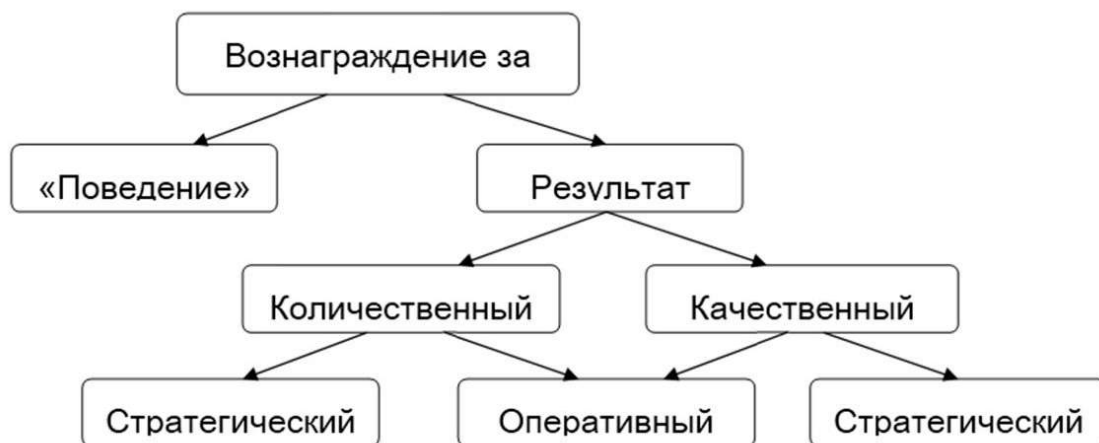


Рис. 1. Влияние вознаграждения на результат

Важно отметить, что на «поведение» менеджер оказывает прямое влияние, а на конечный результат могут оказывать воздействие сторонние или внешние эффекты:

- конъюнктура рынка;
- поставщики предприятия.

В то же время одним из наиболее важных аспектов в этой модели является разделение целей на оперативные и стратегические. Само определение по времени не

является затруднительным и зависит от действующих на предприятии временных сроков.

Используя модель, мы можем отметить ее одноуровневость, т.е. сравнение плановых (заданных) показателей с результатом, поэтому в дальнейшем для получения желаемого результата предлагаем использовать многоуровневое измерение результата (рис. 2) [3; 4].

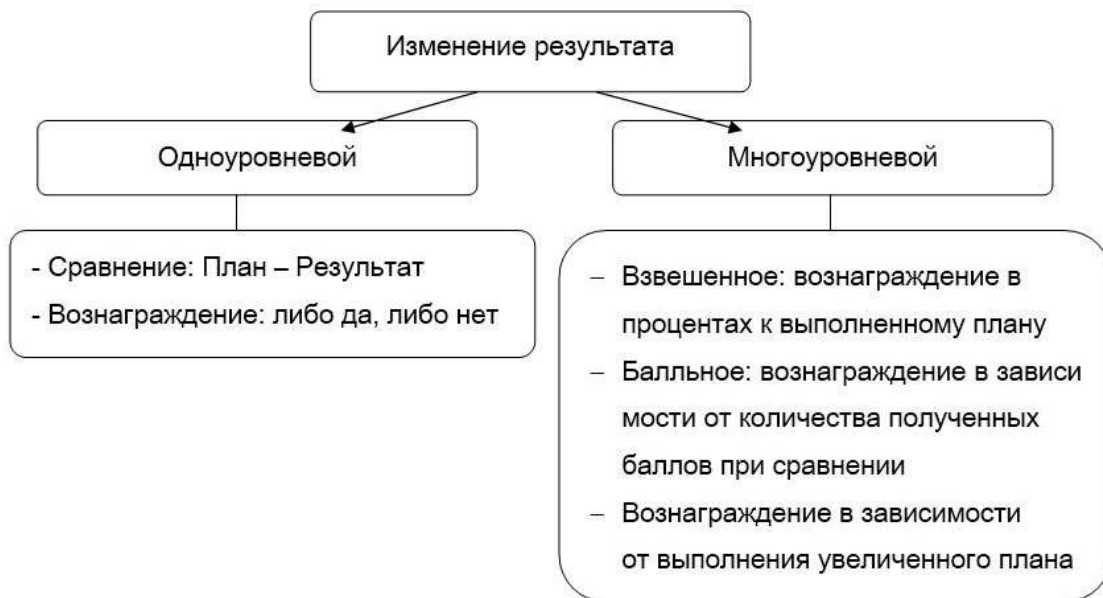


Рис. 2. Модель измерения результатов

Многоуровневое измерение результата позволит предприятиям выбрать наиболее подходящую для них модель мотивации. Взвешенное измерение результата заключается в наделении каждого процента выполнения плана процентом премии или вознаграждения.

Предлагаем использовать третий вариант измерения, поскольку он является наиболее оптимальным, так как позволяет собственнику предприятия (или другому лицу), мотивирующему менеджера, устанавливать таким образом коэффициенты, чтобы закладывать туда возможность ошибки планирования и неустойчивости конъюнктуры [7; 9]. Таким образом, данная модель предполагает, что премия будет выплачиваться в соответствии с отклонениями от плана. Алгоритм определения следующий:

сравнивается полученный результат с планируемым (или заданным) показателем, если:

- Результат > плана, то премия = $a * \text{результат} + p * (\text{результат} - \text{план})$.
- Результат < плана, то премия = $a * \text{результат} - m * (\text{план} - \text{результат})$,

где a - коэффициент вознаграждения;
 p - коэффициент дополнительного вознаграждения;
 m - коэффициент уменьшения.

Таким образом, в данном измерении добавляются еще два параметра - это дополнительное вознаграждение за перевыполнение заданного показателя.

Предложенный подход к формированию материальной заинтересованности работников возможно применять и на других предприятиях машиностроительного комплекса.

Список литературы

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 26-31.
2. Межов С.И. Операционно-инновационные процессы корпорации: парадигма планирования и оценки эффективности // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 2 (34). - С. 54-57.
3. Савлущинская А.В., Строителева Е.В. Стратегия управления персоналом как фактор развития двусторонних отношений организации и сотрудника // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 3 (35). - С. 74-76.
4. Строителева Е.В. Особенности трансформации стратегии управления промышленным сектором региона с использованием сбалансированной системы показателей // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: материалы V Международной научно-практической конференции / под редакцией В.И. Звонникова, О.В. Кожевиной. - Барнаул, 2012. - С. 142-146.
5. Строителева Т.Г. Методика комплексной оценки эффективности управленческих решений // Экономика устойчивого развития. - 2013. - № 15. - С. 130-132.
6. Строителева Т.Г. Творческий труд как ключевая качественная характеристика труда в инновационной экономике // Экономика устойчивого развития. - 2011. - № 8. - С. 148-152.
7. Строителева Т.Г., Межов С.И. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 181-189.
8. Теория менеджмента / Межов И.С., Лычагин М.В., Щербакова Н.А., Алябина Е.В., Борисова А.А., Горевая Е.С., Киселева М.М. история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение. - 2-е изд., перераб. и допол. - Новосибирск, 2014.
9. Титов В.В. Современные императивы операционного планирования корпораций / Титов В.В., Межов С.И. // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2014. - № 6. - С. 78-84.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ

Болодурина Марина Павловна

кандидат эк. наук, доцент, Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Панишева Екатерина Андреевна

студентка группы 10ФК(с)ФМ, Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Скобелева Елена Викторовна

кандидат эк. наук, Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

PRIORITY AREAS FOR INVESTMENT OF ELECTRIC POWER COMPANIES OF RUSSIA

Bolodurina Marina, candidate of Sciences, associate professor of Orenburg State University, Orenburg

Panishcheva Ekaterina, student of FC 10 (c) FM of Orenburg State University, Orenburg

Skobeleva Elena, candidate of Sciences, of Orenburg State University, Orenburg

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано состояние основных фондов электроэнергетической отрасли России, выделены особенности их состояния и перспективы использования. Проанализирован уровень инвестиций в отрасль. Выявлены особенности и степень развития возобновляемых источников энергии в России. Обоснованы приоритетные направления инвестирования в области электроэнергетики.

ABSTRACT

The article analyzes the state of fixed assets of the Russian power industry, the features of their condition and prospects of use. Analyzed the level of investment in the industry. The identified features and the degree of development of renewable energy sources in Russia. Justified priority areas for investment in the electricity sector.

Ключевые слова: основные фонды; электроэнергетика; инвестиции; источники энергии.

Keywords: fixed assets; electric power; investment; energy sources.

Основные фонды можно отнести к основополагающим элементам производственного потенциала компании. Их состояние и использование непосредственно влия-

ет на конечный результат финансово-хозяйственной деятельности организации, так как рациональное и эффективное использование основных фондов даёт возможность увеличения объемов производства минимизируя

при этом затраты капитала. В результате чего обеспечивается большая рентабельность деятельности компании в целом.

Основные фонды в своей совокупности представляют производственно - техническую базу компании, тем самым определяя ее производственную мощность.

В соответствии с Общероссийским классификатором основных фондов к материальным основным фондам (основным средствам) относятся: здания, сооружения, машины и оборудование, измерительные и регулирующие приборы и устройства, жилища, вычислительная техника и оргтехника, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий,

продуктивный и племенной скот, многолетние насаждения и прочие виды материальных основных фондов [6].

В зависимости от отраслевой принадлежности видовая структура основных фондов может существенно различаться (рисунок 1). Так, для компаний сферы электроэнергетики типично, что основную долю занимают передаточные устройства (около 30%) и силовые машины и оборудование (около 35%) [7, с.22]. Поэтому преобладание в структуре баланса компании, преобладающей пассивных основных фондов (здания, сооружения, передаточные устройства и инвентарь) в силу отраслевых особенностей является приемлемым.

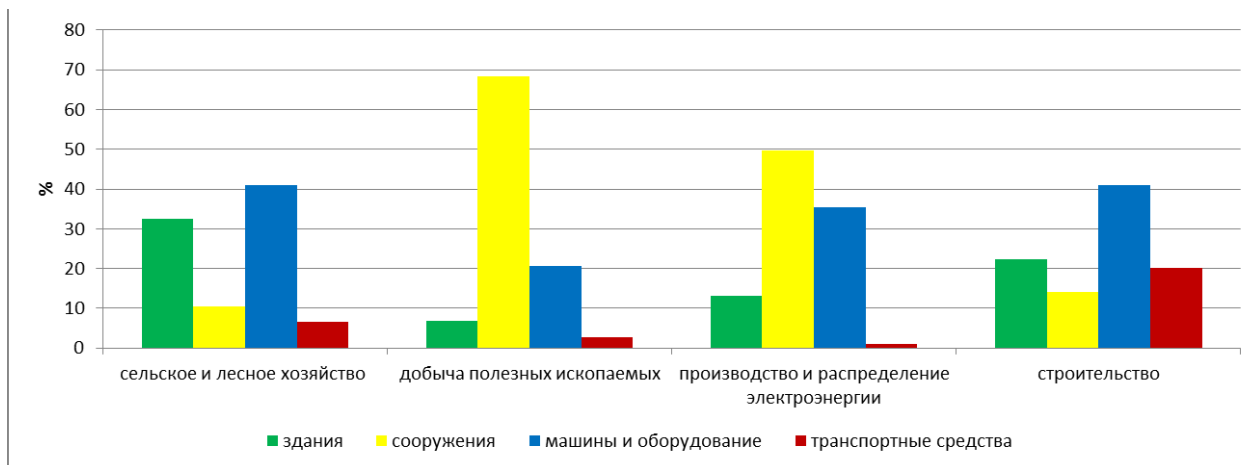


Рисунок 1. Видовая структура основных фондов по видам экономической деятельности за 2013 г.

В ходе маркетингового исследования «Российский рынок энергооборудования» проведенного NeoAnalytics установлено, что парк оборудования, который существует в компаниях энергетического сектора технологически и морально устарел. Уровень износа основных фондов в большинстве компаний превышает 60% [4].

Средний возраст генерирующего оборудования электростанций России на 2013 г. составил 32,8 года [8]. В

соответствии с рисунком 2 можно отметить, что за 2013 г. год он сократился на полгода, в то время как за предыдущие 11 лет он увеличился на 7 лет. Таким образом ситуация изменилась в лучшую сторону, но не кардинально. События 2014 г. позволяют предположить, что обновление основных фондов в компаниях электроэнергетики снова замедлится.

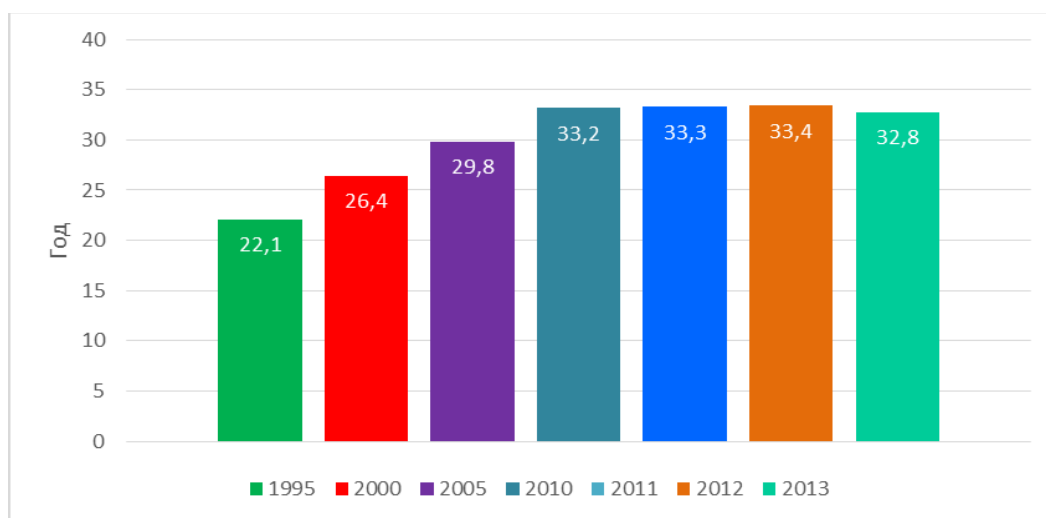


Рисунок 2. Средний возраст оборудования предприятий электроэнергетики РФ в 1995 - 2013 гг., лет.

По итогам 2013 г. объем инвестиций, вложенных в электроэнергетику, увеличился по сравнению с 2012 г. на 17,9% и составил свыше 961,7 млрд. руб. о чем свидетельствуют данные рисунка 3. Объем вложений государственных энергокомпаний в сектор составил 681 млрд. руб. или

71%. В 2013 г. зафиксирован максимальный уровень капитальных вложений в отрасль за всю историю. В 2014 г. сумма инвестиций составила 830 млрд. руб. [3].

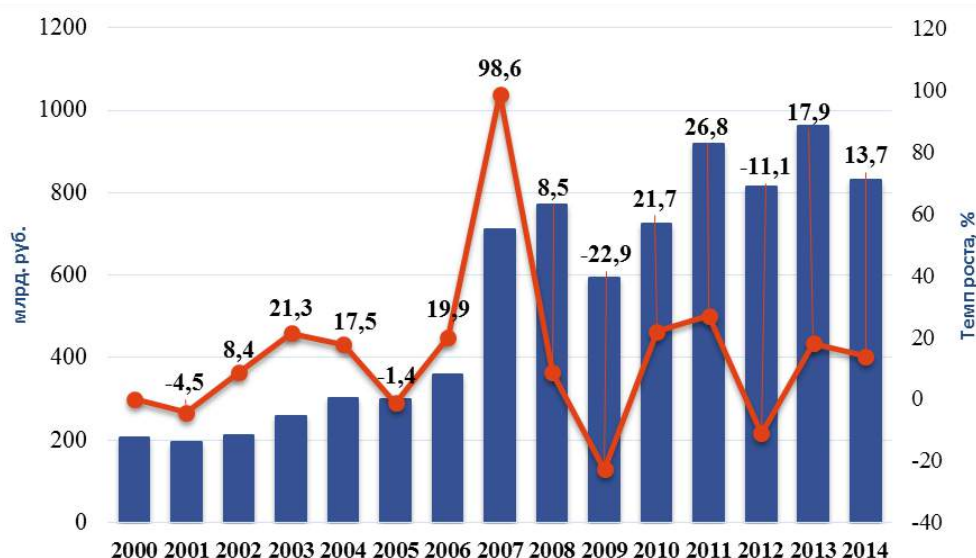


Рисунок 3. Объем инвестиций в электроэнергетику России в период 2000 – 2014 гг.

С одной стороны, дефицит собственных технологических разработок, с другой стороны необходимость повышать производительность порождают специфический тип инвестиционного и инновационного поведения российских энергокомпаний. В России, в отличие от большинства развитых стран, основную часть инновационных затрат составляет покупка нового оборудования, а не собственные разработки и исследования. Инвестиционное и инновационное поведение энергокомпаний развитых стран характеризуется активностью (объем инвестиций в собственные разработки и исследования 50 – 70%), в то время как объем инвестиций российскими компаниями не превышает 14%. В тоже время покупка нового оборудования российскими электроэнергетическими компаниями составляет 70% от общего объема инновационных затрат.

Подобная структура затрат свидетельствует о низкой мотивации энергокомпаний к собственным разработкам следствием чего является низкая конкурентоспособность и невозможность обеспечить интенсивное развитие за счет собственных усилий.

К основным особенностям основных производственных фондов электроэнергетики можно отнести:

- сроки полезного использования основных производственных фондов электроэнергетики являются очень длительными и могут варьироваться от 30 до 100 лет (ГЭС);
- в связи с высокой стоимостью основных фондов электроэнергетику можно отнести к одной из самых капиталоемких отраслей промышленности;
- стоимость основных фондов энергетики включает стоимость средств не только производящих, но и транспортирующих электроэнергию (трансформаторных подстанций, передаточных устройств: воздушных ЛЭП, кабельных линий, тепловых сетей);
- удельная стоимость основных фондов энергетических объектов в существенной степени зависит от типа и мощности станции, единичной мощности и числа агрегатов, установленных на станции; для тепловых станций – от вида топлива.

Непосредственным конкурентом традиционной электроэнергетики в настоящее время является рост доли

чистых возобновляемых источников энергии. Если прошлое столетие можно отнести к эпохе нефти и газа, то сегодня мировая энергетика переживает стадию трансформации в сторону возобновляемых источников энергии (далее ВИЭ). Ветровая, солнечная энергетика, малая гидроэнергетика и производство биотоплива – одни из наиболее быстрорастущих отраслей современной индустрии. С учетом этих источников энергии ВИЭ сегодня обеспечивают значительный вклад в мировое потребление энергии, оцениваемый около 19% [9, с.2].

К странам – лидерам по инвестициям в ВИЭ можно отнести Китай, США, Германию, Италию и Индию. Инвестиции Китая в 2011 г. составили 51, США – 48, Германии – 31, Италии – 29, Индии – 12 млрд. долларов США. Наибольшие инвестиции приходится на солнечную энергетику – 140 млрд. долларов США и ветроэнергетику – более 80 млрд. долларов США. Для стран – лидеров освоение ВИЭ является основной для повышения своей энергетической безопасности, а так же ведет к снижению зависимости от импорта энергоресурсов в будущем [9, с.4].

Обеспеченность России собственными традиционными топливно-энергетическими ресурсами намного лучше, чем у других стран мира. Однако разведка и освоение новых месторождений энергоресурсов осложняется географическим положением, природно-климатическими условиями, глубиной залегания, что требует большего объема инвестиций, как на освоение, так и на создание необходимой инфраструктуры. Сложившаяся в стране энергетическая ситуация далека от оптимальной и требует реализации комплекса мер, как по повышению энергетической безопасности, так и по снижению издержек на энергоснабжение. Определенную положительную роль в решении накопившихся проблем могут сыграть ВИЭ.

В России впервые на государственном уровне целевые индикаторы развития ВИЭ были обозначены Распоряжением Правительства РФ от 8 января 2009 г. № 1–р., однако не достигнуто выполнение запланированных показателей.

В последнее время индикаторы развития ВИЭ фактически были пересмотрены [1, с.7]. Согласно госпрограмме «Энергоэффективность и развитие энергетики» до

2020 г. в стране должно быть введено 6,2 ГВт генерирующих мощностей на основе ВИЭ, что позволит увеличить долю ВИЭ в энергобалансе страны к 2020 г. лишь до 2,5%, вместо 4,5%, как это планировалось в 2009 г. [1, с.7].

Развитие ВИЭ на территории России в различных секторах экономики стимулирует принятое 28 мая 2013 г. Постановление Правительства № 449, предусматривающее финансовую поддержку развития ВИЭ. В результате проведения ежегодных конкурентных отборов инвестиционных проектов ВИЭ на период до 2020 г., предполагаемый максимальный объем инвестиций составит 466,159 млрд. руб. [2, с.6].

В отрасль возобновляемой энергетики в мире направлен значительный научно-технический потенциал ведущих стран. Мировые тенденции в энергетике должны повлечь за собой развитие альтернативных источников электроэнергии и в России, иначе несоответствие этим тенденциям может привести к существенным отставаниям в технической и технологической сферах.

Сегодня возобновляемая энергетика в России находится на стадии зарождения, открывающей долгосрочные перспективы роста и развития, что делает ее инвестиционно привлекательной для стратегических инвесторов. Учитывая значительное влияние внешних экстерналий на экономику страны и на инвестиционную активность российских энергокомпаний долгосрочное прогнозирование их развития, характеризуется высокой степенью неопределенности.

Таким образом, приоритетными направлениями инвестирования в области электроэнергетики на наш взгляд являются: собственные разработки и исследования, направленные на использование возобновляемых источников энергии; собственные разработки и исследования, направленные на использование традиционных энергоресурсов; рациональное и эффективное использование существующих мощностей и парка оборудования,

так как традиционные источники энергии являются основой функционирования и развития, как отдельных компаний, так и экономики России в целом.

Литература

1. Ермоленко Г.В. Доклад «Экономические механизмы стимулирования развития ВИЭ в Российской Федерации, как инструмент ресурсосбережения: подходы, результаты, перспективы» – Режим доступа к изд.: <http://www.eabr.org/general/>
2. Доклад Министерства энергетики Российской Федерации «Роль ВИЭ в энергетической стратегии России» - Режим доступа: <http://rawi.ru/media/conf13/>
3. Информационное агентство INFOLine – Режим доступа: <http://infoline.spb.ru/news/>
4. Маркетингового исследования «Российский рынок энергооборудования: итоги 2012 г., прогноз 2013 – 2014 гг.» Информационное агентство «Росбизнесконсалтинг» – Режим доступа к изд.: <http://marketing.rbc.ru>.
5. Мицек С.А. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации как фактор роста // Финансы и кредит. – 2008. – № 9. – С. 43 – 48.
6. Российская Федерация. Постановление Госстандарта Российской Федерации «ОК 013–94. Общероссийский классификатор основных фондов» ОК013 от 26.12.1994 № 359 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Учебное пособие для вузов / Н. Д. Рогалев, А. Д. Зубкова, И. А. Мастерова и др.; под редакцией Н. Д. Рогалева – М.: Издательство МЭИ, 2005. – 288 с.
8. Федеральная служба государственной статистики – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
9. Фортов, В.Е., Попель, О.С. «Возобновляемые источники энергии в мире и в России» / В.Е. Фортов, О.С. Попель / Объединенный институт высоких температур РАН – 2013. – с. 1 – 11.

РИСК–ОРИЕНТИРОВАННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ БЕЗОПАСНОСТИ УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Борцова Екатерина Леонидовна

канд. эк. наук, доцент, Уральский государственный экономический университет

Лаврова Лариса Юрьевна

канд. техн. наук, доцент, Уральский государственный экономический университет

RISK THE FOCUSED METHODS OF THE ASSESSMENT OF SAFETY OF SERVICES OF PUBLIC CATERING

*Bortsova Ekaterina, Candidate of Economical Science, associate professor Ural State University of Economics, Yekaterinburg
Lavrova Larisa Y., Candidate of Technical Science, associate professor Ural State University of Economics, Yekaterinburg*

АННОТАЦИЯ

В статье обсуждены механизмы реализации требований технических регламентов для страхования ответственности операторов рынка общественного питания. Представлен обзор основных методов оценки риска выпуска несоответствующей кулинарной продукции.

ABSTRACT

Mechanisms of implementation of requirements of technical regulations for insurance of responsibility of operators of the market of public catering are presented in article. The review of the main methods of an assessment of risk of release of dangerous culinary products is given.

Ключевые слова: оценка риска, услуги общественного питания, техническое регулирование, страхование.

Keywords: risk assessment, services of public catering, technical regulation, insurance.

Риск-ориентированные модели активно внедряются в деятельность Федеральной службы в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, что обусловлено реформами в сфере надзорной деятельности благодаря изменениям нормативных документов: реализация Указа Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности»; Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»; Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» [1]. Риск-ориентированные модели надзора предусматривают дифференцированный подход к проведению контрольных мероприятий в зависимости от степени риска причинения вреда (ущерба). Дифференцированный подход способствует уменьшению количества объектов надзора и рациональному использованию административных ресурсов.

Для подконтрольных объектов с минимальным риском деятельности предусмотрены возможности передачи надзорных полномочий в сферу саморегулирования и уведомительного характера деятельности. Важными являются критерии риска, которые обусловлены в общих чертах такими категориями, как численность персонала, массовость выпуска продукции, наличие и характер нарушений, выявленных при предыдущих проверках, и т.п. [2].

При вхождении в саморегулируемую организацию предусмотрен взнос, который может быть в денежной форме или страховым полисом.

Оценка риска происходит посредством междисциплинарных подходов, носит комплексный характер и предусматривает использование следующих механизмов регулирования: правовой, медицинский (экспертный), экономический и технический. Междисциплинарные подходы к механизмам технического регулирования предусматривают преемственность санитарного законодательства и законодательства в области технического регулирования. Анализ нарушений требований санитарного законодательства в надзорной деятельности позволяет оценивать риски при оказании услуг общественного питания. Важно подчеркнуть, что административная ответственность производителя за потенциально опасные услуги питания в законодательстве о техническом регулировании значительно ужесточает ответственность изготовителя по сравнению с ответственностью, предусмотренной санитарным законодательством. В случае, если надзорные органы в рамках проверки, фиксируют нарушения процедур технических регламентов, используются правовые механизмы, указанные в ст. 14.43-14.45 Кодекса об административных правонарушениях [3, 4].

После принятия нового технического регламента ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевых продуктов» обязанностью предприятий общественного питания является разработка и внедрение системы менеджмента качества и безопасности пищевых, основанная на принципах ХАССП (анализ рисков и критические контрольные точки). ХАССП предусматривает систематическую идентификацию, оценку, и управление опасными факторами, существенно влияющими на безопасность продукции.

К опасным факторам включает биологические (микробиологические), химические и физические факторы, аллергены, а также другие факторы, которые могут присутствовать в производственном процессе.

Анализ риска является процедурой использования доступной информацией для выявления опасных факторов и оценки риска. Методы, используемые для анализа риска делятся на количественные, качественные и смешанные. При качественной оценке риска определяются последствия, вероятность, и уровень риска по шкале «высокий», «средний», «низкий». При количественном методе анализа последствий оценивают практическую значимость и стоимость последствий. Уровень риска получают в определенных единицах измерения, установленных при разработке области применения управления риском.

Оценка риска – это процесс, объединяющий идентификацию, анализ и сравнительную оценку риска. Оценка риска позволяет выделить опасные факторы, причины их возникновения, последствия и вероятность наступления таблица 1.

Таблица 1

Характеристика применимости методов оценки риска по ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011

Наименование метода	Процесс оценки риска				Сравнительная оценка риска
	Идентификация риска	Анализ риска			
		Последствие	Вероятность наступления	Уровень риска	
Мозговой штурм	++	+	+	+	+
Метод Дельфи	++	+	+	+	+
Контрольные листы	++	+	+	+	+
Анализ опасности и критических контрольных точек ХАССП	++	++	+	+	++
Анализ дерева решений	-	++	++	+	+
Моделирование методом Монте-Карло	-	-	-	-	++
Индексы риска	+	++	++	+	++

Примечание: ++ - строго применим; + - применим; - не применим.

В системе менеджмента качества и безопасности пищевых продуктов практическим инструментом выступает метод «Дерево принятия решений» для определения критических контрольных точек.

Оценка риска может проводиться с различной глубиной и детализацией. Выбор метода оценки риска зависит от следующих факторов: актуальность метода для сложившейся ситуации в организации; обеспечение прослеживаемости, воспроизводимости, верификации процесса

и результата, предоставление результатов в понятной и доступной форме, степень необходимости ресурсов для оценки риска.

Оценка риска состоит из нескольких этапов, для каждого из которых существует различные рекомендации по чувствительности и достоверности метода оценки. Для получения более точного результата рекомендуется использование методов оценки риска комплексно с учетом представленной в таблице 2 характеристики.

Таблица 2

Анализ методов оценки риска, используемых в системах качества и менеджмента пищевых продуктов по ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011

Наименование метода	Область применения	Преимущества метода	Недостатки метода
Анализ опасности и критических контрольных точек ХАССП	Идентификация факторов (опасностей), влияющих на качество и безопасность пищевых продуктов в производственном процессе на основе мониторинга критических параметров	Процесс структурирован Ориентирован на решения практических вопросов Позволяет управлять риском в производственном процессе Мониторинг параметров критических контрольных точек Определение корректирующих процедур Установление процедур верификации Внедрение процедур управления записями и документацией	Не определено
Анализ дерева решений	Метод используется в управлении рисками проектных решений или для выбора наилучших действий в ситуации неопределенности.	Обеспечивает четкое графическое представление всех деталей проблем. Позволяет просчитать лучшие пути решения проблем.	Большие деревья решений сложны для обмена информацией. Диаграмма может привести к излишнему упрощению ситуации.
Индексы риска	Применяется для классификации видов рисков, связанных с деятельностью в случае если система хорошо изучена. Метод позволяет объединить ряд факторов, которые определяют уровень риска в единую балльную оценку уровня риска.	Индексы риска применяют для ранжирования рисков. Позволяют объединить множество фактов в единую балльную систему оценки уровня риска.	Метод зависит от достоверности входных данных анализа. Отсутствует модель, определяющая зависимость отдельных шкал факторов риска.

Таким образом, оценка риска оказания услуг общественного питания является обязательной. В статье представлены методы оценки риска, которые могут быть использованы для целей оценки риска.

Литература

1. Онищенко Г.Г., Попова А.Ю., Зайцева Н.В., Май И.В., Шур П.З. Анализ риска здоровью в задачах совершенствования санитарно-эпидемиологического надзора в Российской Федерации // журнал Анализ риска здоровью № 2 2014г., с. 4-13.
2. Проект Концепции повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления на 2014 - 2018 годы // сайт Министерства экономического развития Ставропольского края [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stavinvest.ru>

[/index.php?page=Proekt-kontseptsii-povisheniya-effektivnosti-kontrolnoy-nadzornoj-deyatelnosti-organov-gosudarstvennoy-vlasti-i-organov-mestnogo-s\(дата обращения – 15.04.2013\).](#)

3. Мажаева Т.В., Борцова Е.Л., Козубская В.И., Шелунцова Н.Г. Региональные особенности в подходах к оценке риска выпуска опасной пищевой продукции // журнал Пищевая промышленность № 5 2014г., с. 20-23.
4. Методические подходы организации надзора за требованиями Технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции» // Методические рекомендации ФБУН ЕМНЦ ПОЗРПП Роспотребнадзора. – 2014.- с.50.- Екатеринбург.

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

Божевольная Зоя Анатольевна,

канд.экон.наук, доцент, Северо-Восточный Федеральный университет им. М.К. Аммосова, г. Якутск

BANK LENDING TO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)

Bozhevolnaya Zoya, Candidate of Economic, assistant professor North-East Federal University named by M.Ammosov, Yakutsk

АННОТАЦИЯ

В статье представлено исследование банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия). В динамике изучаются стоимостные и физические объемы кредитования по группам банков, исследуется уровень процентных ставок. По результатам структурного анализа объемов банковского кредитования в разрезе сфер деятельности заемщиков и в территориальном разрезе выделяются ключевые причины снижения объемов банковских операций в 2013-2014 гг. В заключении обозначены перспективы на 2015 год.

ABSTRACT

The article presents a study of bank lending to small and medium-sized enterprises in the Republic of Sakha (Yakutia). In the dynamics studied volume of lending by groups of banks, investigates the level of interest rates. According to the results of structural analysis by sector of activity of borrowers and in territorial aspect highlighted the key reasons for the decline in bank operations in 2013-2014. In conclusion there are the perspectives for 2015.

Ключевые слова: банковское кредитование, субъекты малого и среднего предпринимательства, анализ, Республика Саха (Якутия).

Keywords: bank lending, small and medium-sized businesses, the analysis, the Republic of Sakha (Yakutia).

Мировой опыт показывает, что субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – субъекты МСП) способны оказывать существенное влияние на экономическое развитие страны, в частности, ее регионов. На этапе своего формирования, становления и развития они остро нуждаются в дополнительных источниках финансирования. В России основным финансовым институтом, обеспечивающим потребность малых и средних форм бизнеса во внешних источниках средств, выступают коммерческие банки.

В ряде регионов России, в том числе в Республике Саха (Якутия), накоплен положительный опыт кредитования коммерческими банками субъектов МСП. Практика показывает, что в последнее время, под воздействием ряда факторов внешней среды, объем банковских активных операций, в том числе в части кредитования субъектов МСП, сократился.

Целью настоящей исследования являлось изучение современного состояния и перспектив развития банковского кредитования предпринимателей в Республике Саха (Якутия). Исследуемый период: 2011 г. – 2014 г.

Исходной информацией для исследования являлись материалы, предоставленные филиалами банков в Республике Саха (Якутия) (далее – филиалы банков) и региональными банками в Фонд развития малого предпринимательства РС(Я), который проводит регулярный мониторинг по вопросам кредитования субъектов МСП в регионе. В состав выборки при проведении настоящего исследования вошли десять филиалов банков и региональных банков, которые занимаются кредитованием предпринимателей в Республике Саха (Якутии). Всего кредитование субъектов МСП в Якутии сегодня осуществляют 12 филиалов банков и четыре региональных банка.

В процессе обработки информации исследуемые банки были объединены по ряду схожих характеристик в следующие группы:

- первая группа – банки первого эшелона. В состав группы вошли якутский филиал № 8603 ОАО «Сбербанк России», якутский филиал «ВТБ-24» (ЗАО),

якутский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк»;

- вторая группа – банки второго эшелона. В состав группы вошли филиал №9 АКБ «Мособлбанк» ОАО в г. Якутске, Дальневосточный филиал ОАО «МТС-БАНК», ОАО «Азиатско-Тихоокеанский Банк» (филиал в Республике Саха (Якутия), якутский филиал ОАО АКБ «Связь-Банк», АКБ «Алмазэргиэнбанк» (ОАО);
- третья группа – банки третьего эшелона. В состав группы вошли филиал КБ «Мак-банк» (ООО) в г. Якутске, АБ ОАО «Нерюнгрибанк», «Алданзолото-банк» (ОАО).

В результате исследования выявлено, что крупнейшими кредиторами субъектов МСП в Якутии являются банки первого эшелона. На их долю в 2011-2014 гг. приходилось более 50% в общих объемах кредитования субъектов МСП. Определяющую роль здесь играл якутский филиал № 8603 ОАО «Сбербанк России» (с долей около 40%). На долю банков второго эшелона приходилось чуть более 1/3 от совокупных объемов кредитования субъектов МСП в Республике Саха (Якутия). Наименьшую долю в совокупных объемах кредитования якутских предпринимателей занимали банки третьего эшелона с тенденцией к снижению с конца 2013 г. Следует отметить, что банки второго и третьего эшелонов были склонны к кредитованию более крупных субъектов хозяйствования. Банки первого эшелона занимали наибольшую долю в структуре кредитования индивидуальных предпринимателей (около 70%).

По итогам 2011 г. совокупные объемы кредитования МСП в исследуемых банках составили 16 073,4 млн. руб. В 2012 г. они выросли на 28,5% (до 20 609,9 млн. руб.). По сравнению с 2012 г. в 2013 г. объемы выданных кредитов сократились на 4,7%, составив 19 635,0 млн. руб. В 2014 г. негативная тенденция продолжилась: по отношению к 2013 г. объемы кредитования снизились на 35%, что в абсолютной величине составило 12 885 млн. руб. Таким образом, в 2014 г. банки имели худший итог по объемам

кредитованиям субъектов МСП в Республике Саха (Якутия) за четыре последних года. Объемы кредитования в 2014 г. составили 80% от уровня 2011 г., 63% от уровня 2012 г. и 66% от уровня 2013 г.

В разрезе групп банков динамика объемов кредитования субъектов МСП в Республике Саха (Якутия) представлена на рисунке 1.

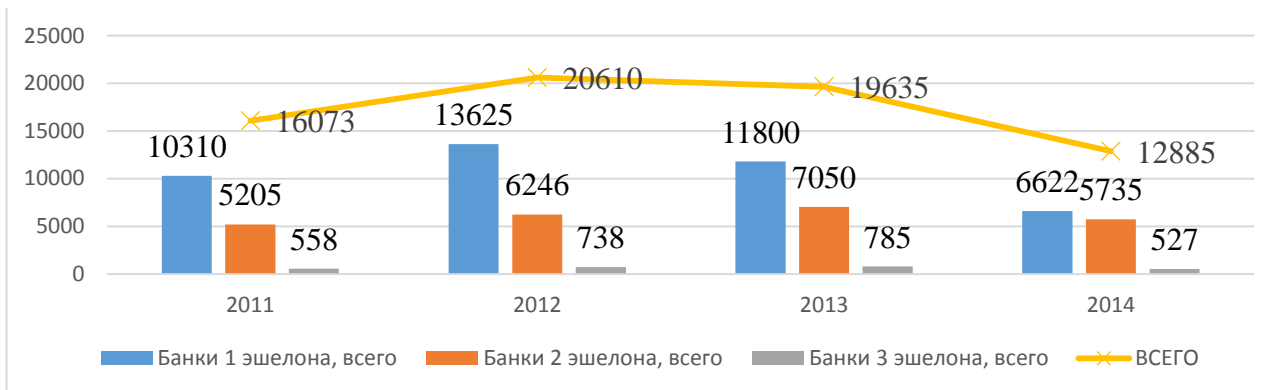


Рисунок 1. Динамика объемов кредитования субъектов МСП в Республике Саха (Якутия) в разрезе групп банков в 2011-2014 гг., млн. руб.

Из представленного рисунка видно, что в 2012 г. и в 2014 г. для всех групп банков было свойственно движение синхронно: рост в 2012 г. и снижение в 2014 г. В 2013 г. объемы кредитования менялись разнонаправленно: снижение в целом по группе банков первого эшелона и рост в целом по группам банков второго и третьего эшелонов.

Резкое снижение объемов кредитования в 2014 г. было обусловлено сокращением числа заемщиков. Анализ показал, что в 2013 г. количество субъектов МСП, получивших кредиты в исследуемых банках, составило 3795, в 2014 г. – 2505. По результатам данного блока исследова-

ния был сделан вывод о том, что в 2014 г. снижение объемов кредитования в наибольшей степени было обусловлено снижением количества кредитных сделок с индивидуальными предпринимателями (на 847), в наименьшей – с юридическими лицами (на 443).

По результатам исследования также получены выводы о том, что на показатели деятельности банков в части кредитования субъектов МСП в Республике Саха (Якутия) в 2013-2014 г. оказала влияние стагнация в экономике, в результате чего спрос на кредиты снизился. Снижение кредитования произошло во всех сферах деятельности субъектов МСП, в наибольшей степени в сельском хозяйстве, производстве, строительстве (см. табл. 1).

Таблица 1

Темпы изменения объемов кредитования субъектов МСП в Республике Саха (Якутия) в 2013-2014 гг., в процентах к предыдущему году

Сфера деятельности субъектов МСП	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Производство	-28	-48
Сельское хозяйство	-30	-83
Строительство	-10	-45
Услуги	-7	-38
Торговля	-0,1	-22

По мнению специалистов ряда банков, функционирующих на территории Республики Саха (Якутия), в 2014 г. у субъектов МСП интерес к финансированию сохранялся, но многие предприниматели не желали воспользоваться даже одобренными кредитами из-за опасений нестабильности и под влиянием общих экономических прогнозов. По мнению банковских аналитиков, для малого бизнеса, занятого в производственной сфере, стагнация экономики в будущем может оказаться «фатальной».

Еще одной причиной снижения объемов кредитования в 2013-2014 гг. являлась «закредитованность» субъектов хозяйствования. Это связано с высокой концентрацией основных объемов кредитования на узком сегменте рынка – в г. Якутске. Анализ показал, что более 80% всех выдаваемых кредитов приходилось на долю предпринимателей, осуществляющих деятельность в центральной группе улусов Якутии (преимущественно, в г. Якутске), 10-

12% – в юго-восточной группе улусов Республики Саха (Якутия), 6-7% – в вилуйской группе улусов, 3-6% – в юго-западной группе улусов.

Низкая экономическая активность в секторах экономики и концентрация кредитных сделок на ограниченном сегменте рынка приводили к росту рисков, следовательно, к ухудшению качества кредитного портфеля банков в части осуществления сделок с субъектами МСП.

По мнению аналитиков, существенный рост просрочки по кредитам, выдаваемым предпринимателям, в перспективе может привести к ужесточению банковского регулятора в данном сегменте.

Принятие повышенных кредитных рисков вынуждало банки закладывать премию за риск в процентные ставки по кредитам, выдаваемым субъектам МСП. В исследуемый период времени, в том числе под воздействием указанного фактора, увеличилась как нижняя, так

и верхняя граница процентных ставок. И если нижняя граница процентных ставок менялась относительно меньшими темпами (с 8% в начале 2012 г. до 12% в конце 2014 г.), то верхняя граница за аналогичный период времени выросла на 17,5 процентных пункта (с 21% в начале 2012 г. до 38,5% в конце 2014 г.), в том числе на 11,4% в течение 4 квартала 2014 г..

По мнению специалистов большинства исследуемых банков, в 2015 году банки не ожидают значительного

роста объемов кредитования субъектов МСП. Тем не менее, следует предполагать, что данный сегмент рынка по сравнению с кредитованием физических лиц и крупных компаний сохранит свою привлекательность для кредитных организаций. Следует отметить, что наиболее выгодным кредитование предпринимателей может являться для региональных банков.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ УЧАСТИЯ ХОЛДИНГОВ В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Брянцев Иван Иванович

аспирант, РАНХиГС, Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина, г. Саратов

REGIONAL INVOLVEMENT HOLDINGS IN THE DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Bryantsev Ivan Ivanovich, postgraduate, the Stolypin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Saratov

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются практики реализации на территории Саратовской области государственно-частного партнерства с участием крупных холдинговых компаний. Рассматривается сформированная на территории области нормативно-правовая база для развития взаимодействия государства и бизнеса по увеличению инвестиционной привлекательности региона. Автором обозначены наиболее значимые проблемы, обусловленные несовершенством законодательной базы, регламентирующей как деятельность холдинговых компаний, так и механизм реализации системы государственно-частного партнерства.

ABSTRACT

In the article the practice of realization on the territory of Saratov region public-private partnership with the participation of large holding companies is analyzed. The normative-legal base formed in the region for development of cooperation between the state and business for increasing of investment attractiveness of the region is considered. The author has marked the most significant problems caused by the imperfection of the legislative base regulating how the activities of holding companies, and the mechanism of implementation of the system of state-private partnership.

Ключевые слова: холдинг, государственно-частное партнерство, системный анализ, синергетический эффект, законодательная база.

Keywords: holdings, public-private partnership, system analysis, synergistic effect, legislative base.

Возникновение и развитие различных интеграционных образований является неотъемлемым фактором развития экономики, как в локальном, так и глобальном измерении. В результате интеграции и взаимосвязанности хозяйственных субъектов холдинговые компании, формирующиеся на таких принципах, объединяют свои усилия для увеличения доходности своих бизнесов.

Формирование крупномасштабных производственно-хозяйственных объединений становится средством увеличения их эффективности, в том числе и за счет получения дополнительных конкурентных преимуществ возникающих в результате такого объединения [1]. Происходящие в России рыночные преобразования также характеризуются масштабными интеграционными процессами среди субъектов бизнеса. Образование холдинговых структур происходит как в частном секторе, так и в государственном, при этом крупные государственные компании (холдинги) объединяют активы государства по целым отраслям экономики [2].

Масштаб этих процессов и степень их влияния, как на экономическую, так и социально-политическую сферу обуславливают необходимость создания всесторонней законодательной регламентации взаимоотношений между государством и бизнес структурами с целью повышения

эффективности этого взаимодействия. Мировой практикой развития такого взаимодействия накоплен большой практический опыт и сформированы различные формы такого сотрудничества. Хорошо зарекомендовавшей себя формой такого взаимодействия является система государственно-частного партнерства (ГЧП). Государственно-частное партнерство – сотрудничество, юридически оформленное на определенный срок, основанное на объединении ресурсов и распределении рисков, публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, осуществляемое на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ, услуг, обеспечение которыми потребителей обусловлено полномочиями органов государственной власти и органов местного самоуправления [3].

Характерной особенностью этой системы взаимодействия государства и бизнеса является высокая степень её саморегуляции. Эта форма будет эффективно развиваться, если выстраиваемые партнерские взаимоотношения будут выгодны её участникам, а также будут отвечать потребностям внешней среды. В качестве характеристик этой системы будут выступать такие параметры как

надежность правовых гарантий на права собственности. Этот фактор будет определяющим для бизнеса при принятии решений об инвестировании своих средств. И в этом плане механизм ГЧП формирует и закрепляет такие гарантии, так как государство также вкладывает капитал и тем самым берет на себя, в том числе, и материально-финансовую ответственность. При этом у государства появляется возможность влиять на направления инвестирования бизнеса на основе рыночных механизмов, в рамках важных для государства приоритетов.

В настоящее время в основе регулирования ГЧП в России лежит федеральный закон № 115 «О концессионных соглашениях» [4], который обозначает целесообразность применения концессионного соглашения в силу ряда его достоинств. Концессия рассматривается как форма аренды, которая накладывает на бизнес-партнера обязательства по несению затрат на модернизацию принятого в рамках этого соглашения объекта. В результате с государства снимается значительная финансовая нагрузка и повышается эффективность использования государственной собственности. При этом обязательно сохраняется профильная направленность передаваемого в концессию объекта и права собственности на него со стороны государства.

Модели взаимодействия характеризуются широким спектром различных форм и методов кооперации партнерских ресурсов, на разных стадиях реализации бизнес-процесса направленного на получение новой потребительской стоимости и общественного блага. Такое сотрудничество обуславливает необходимость создания сложно-структурированных интеграционных образований, которые будут отвечать за отдельные стадии реализации проекта (строительство, эксплуатацию, обслуживание и т.д.).

Специфика участия холдинга в качестве субъекта ГЧП определяется самой природой его существования. Холдинговая компания как конгломерат юридически обособленных бизнес-единиц характеризуется наличием у них отношений экономической взаимозависимости. Экономическая эффективность и целесообразность такого объединения в частности диктуется тем, что происходит снижение хозяйственных рисков при управлении объединенным бизнесом. При этом формируются механизмы единого контроля капитала всего холдинга, создаются как вертикально, так и горизонтально интегрированные бизнес-единицы, появляется возможность оптимизации ценовой и налоговой политики посредством консолидации финансовой отчетности, проведения оптимизации производственных и финансовых затрат и еще ряд дополнительных возможностей, которые только усиливаются от появления новых форм кооперации и партнерского взаимодействия.

В результате участие холдинга в качестве партнера государства в рамках ГЧП позволяет получить синергетический эффект, выраженный как в виде дополнительных гарантий, так и в дополнительно привлекаемых ресурсах. Более детальное и количественное выражение синергетического эффекта может быть получено, если рассматривать холдинг как экономический объект и систему объектного типа [5], деятельность которого проявляется в сфере производства, потребления, распределения и обмена в конкретных пространственных границах. Его объектная

сущность будет регистрироваться через параметры, обеспечивающие его устойчивое и стабильное функционирование в границах его деятельности. А применение данной методологии для анализа системных возможностей ГЧП позволяет рассматривать её как систему с набором параметров, отвечающих, как за локальные изменения и инновации в рамках экономической среды, в которой она действует, так и за способность реализовывать задачи, связанные с распределением потоков благ при реализации конкретных проектов с участием государства и частных компаний на объектах федеральной, региональной и муниципальной собственности [6].

Рассматривая опыт работы органов исполнительной власти Саратовской области по привлечению инвесторов для реализации крупных инфраструктурных проектов, следует отметить, что эта работа начинала строиться на основе разработанных региональным министерством инвестиционной политики нормативно-правовых актов, создающих режим наибольшего благоприятствования для инвесторов и предоставляющих им ряд налоговых льгот. Региональная практика развития взаимодействия власти и бизнеса показала, что привлечение бизнеса в качестве инвестора для развития той или иной территории на основе предоставления только налоговых льгот не всегда является решающим фактором для прихода инвестора. Отсутствие подготовленных площадок с водопроводом, газораспределительной станцией, электрическими подстанциями, всеми коммуникациями накладывает немалые издержки на приходящий бизнес, который не готов их нести. Решение этих проблем во многом связывается со строительством специализированных индустриальных парков. А такого рода проекты невозможны были бы без государственно-частного партнерства. Деятельность руководства органов исполнительной власти региона и профильного министерства в период с 2006 по 2010 г.г. позволила заложить фундамент для инфраструктурного обеспечения инвестиционной деятельности – в первую очередь инженерного, транспортного, логистического. В период 2008-2009 года, когда возникли существенные ограничения бюджетных ресурсов на строительство и эксплуатацию объектов самой различной инфраструктуры (жилищного строительства, объектов транспорта, дорог, школ, больниц и т.д.), ГЧП стало определенной точкой инвестиционного роста для региона. В этот период правительством области активно поведилась работа по развитию отношений между бизнесом и властью на основе ГЧП. Крайне важным для региона стал проект по строительству современного диализного центра с привлечением инвестиций германского холдинга. Проект был реализован за полтора года, а начало ему положил инвестиционный форум в Сочи-2008. Тогда было подписано соглашение о строительстве этого медицинского комплекса. Благодаря запуску проекта в регионе удалось решить проблему регионального здравоохранения – обеспечить аппаратами «искусственная почка» всех больных, которые годами стояли в очереди. Это яркий пример социально ориентированного партнерства государства и бизнеса. Приход в регион крупного инвестора в лице международного промышленного холдинга компании «Северсталь» позволило создать на территории области новый для региона промышленный кластер – металлургия, который создает

дополнительную мотивацию для привлечения инвестиций и организации новых предприятий [7].

Разработанное в этот период региональное законодательство позволяет активно использовать механизм государственно-частного партнерства. В Саратовской области приняты законы «О режиме наибольшего благоприятствования для инвесторов в Саратовской области», «О Залоговом фонде», 28 апреля 2010 года был принят закон Саратовской области №62 «Об участии Саратовской области в государственно-частном партнерстве», Постановление Правительства Саратовской области «Об областной комиссии по проведению конкурса на право заключения концессионных соглашений» и Постановление Правительства Саратовской области от 10 декабря 2012 г. № 730-П «О мерах по реализации Закона Саратовской области от 28 апреля 2010 года № 62-ЗСО «Об участии Саратовской области в государственно-частном партнерстве».

На основе сформированной нормативно-правовой базы в настоящее время на территории области реализуется ряд инвестпроектов с использованием механизмов ГЧП и привлечением в качестве партнеров крупных российских и международных холдингов. Среди этих проектов, строительство детских садов, полигона по переработке ТБО, также примером применения механизмов государственно-частного партнерства является инвестиционный проект по строительству объектов служебно-технической территории нового аэропортового комплекса г. Саратов.

Особенностью в реализации проектов с участием ГЧП является то, что каждый из них проходит предварительные публичные слушания. Это делается для того, чтобы заранее просчитать все возможные финансовые и социальные риски. Опыт Саратовской области вызвал интерес руководства Центра развития государственно-частного партнёрства, которое в ходе XIII Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» подписало с Правительством Саратовской области Соглашение о сотрудничестве. В настоящее время региональным минэкономразвития подготовлен новый перечень социальных проектов, представленный на рассмотрение Центра развития государственно-частного партнёрства. Организация берет на себя оказание региону юридическую поддержку в проведении экспертизы проектов, создании концессии, а также непосредственно в привлечении инвесторов [8].

Проведенный краткий анализ осуществления ГЧП с участием холдинговых компаний с учетом опыта Саратовской области позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, несмотря на предпринимаемые усилия и инициативы региональной власти по развитию системы ГЧП следует отметить, что этот процесс во многом сдерживается существующей федеральной законодательной базой. Что касается холдингов, то в настоящее время отсутствует четкий механизм правового регулирования отношений с их участием, действующее законодательство не вполне отвечает сложившимся экономическим потребностям, а многие его положения, касающиеся предпринимательских объединений, нуждаются в совершенствовании.

Во-вторых, сформированная законодательная база ГЧП, носит локально регламентированный характер для

той или иной сферы деятельности без учета целостности системы. Фактически федеральная система ГЧП представляет собой лоскутное одеяло региональных законодательских практик.

В-третьих, инициативы бизнеса во многом зависят от существующей в регионе социально-экономической и политической ситуации. Более уверенно себя чувствуют крупные холдинговые компании общероссийского или международного уровня [9]. А инициативы более мелких экономических субъектов остаются без внимания власти [10].

Все эти обстоятельства негативно сказываются на формировании управленческой стратегии холдинговых компаний при принятии решений выступать в качестве инвестора по крупным инфраструктурным проектам иницируемых государством.

Список литературы

1. Сулакшин С.С., Буянова Е.Э., Кулаков В.В., Михайлов Н.И., Сазонова Е.С. Правовая модель холдинга для России. М.: Научный эксперт, 2012.—280 с. // URL: http://rusrand.ru/files/holding_08_10.pdf (дата обращения 25.02.2015).
2. Государственные компании России // URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php> (дата обращения 25.02.2015).
3. Государственно-частное партнерство // URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/index> (дата обращения 25.02.2015).
4. Федеральный закон от 21.07.2005 N 115-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О концессионных соглашениях» (21 июля 2005 г.) // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166136/ (дата обращения 25.02.2015).
5. Клейнер Г.Б. Развитие теории экономических систем и ее применение в корпоративном и стратегическом управлении. М.: ЦЭМИ РАН, 2010.
6. Г.Б. Клейнер Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования) // Вопросы экономики. – 2013. – № 10.
7. «Северсталь» в Саратовской области признана «Инвестором года» // URL: http://balakovo.severstal.com/rus/press_center/news/document868.phtml (дата обращения 25.02.2015).
8. Опыт Саратовской области в реализации проектов с участием ГЧП востребован на всероссийском уровне /Глас Народа// URL: glasnarod.ru/saratov/6965-opyt-saratovskoj-oblasti-v-realizacziiproektov-s-uchastiem-gchp-vostrebovan-na-vserossijskom-urovne (дата обращения 25.02.2015).
9. Губернатор Радаев рассказал Дмитрию Медведеву о новом аэропорте в Сабуровке // URL: <http://www.stroysar.ru/gubernator-radaev-rasskazal-dmitriju-medvedevu-o-novom-aeroporte-v-saburovke/> (дата обращения 25.02.2015).
10. Будет ли эффективно реализовано ГЧП в Саратовской области? // URL: <http://www.region64.ru/yurcom/doping/2013/01/11811> (дата обращения 25.02.2015).

SWOT-АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Бузмаков Андрей Васильевич

Аспирант, Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск

SWOT- ANALYSIS OF THE MAIN METHODS OF EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Buzmakov V. Andrey, Graduate student Of Ugra State University, Khanty-Mansyisk

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные модели оценки инвестиционного климата, привлекательности и кредитоспособности. Отражены основные достоинства и недостатки каждой из рассмотренной модели. В качестве полноценного и объективного анализа конкретной территории рекомендуется использовать набор моделей для исключения неточности, субъективности и прочих факторов.

ABSTRACT

In the article the basic valuation model investment climate, attractiveness and trustworthiness. Reflects the main advantages and disadvantages of each of these models. As a full and objective examination of the particular area is recommended to use a set of models to avoid inaccuracies, subjectivity, and other factors.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, кредитоспособность

Keywords: investment attractiveness, investment climate, creditworthiness

Современная рыночная экономика России в условиях ограниченности прямых кредитных ресурсов и постоянных попыток экономических и политических блокад, ориентирована на поиск и привлечение новых источников средне- и долгосрочных инвестиций. Данные источники предназначаются для различных отраслей экономики и разных типов производств, т.к. на повестке дня стоит важный вопрос – переориентация экономики страны на внутренние производственные мощности и собственную продукцию, другими словами – импортозамещение. То же можно отнести и к регионам. Модель роста экономики за счет увеличения положительного инвестиционного сальдо в условиях искусственных ограничений – выгодная модель для конкретного экономического субъекта, будь то отдельный регион, или страна в целом. Привлечение частных капиталов инвестора в экономику субъекта крайне благоприятно сказывается на государственных финансах за счет налоговых отчислений; на инфраструктуре региона за счет разработки необходимых инвестору коммуникаций; на социальной обстановке за счет создания новых рабочих мест и прочее.

Рассматривая современные действующие методики оценки инвестиционной привлекательности, среди основных зарубежных методик можно выделить следующие:

1. Методика Гарвардской школы бизнеса;
2. Методика оценки инвестиционной привлекательности регионов РФ, подготовленной Экономическим департаментом Банка Австрии;
3. Кредитная оценка финансовой устойчивости региона Standard and Poor's;
4. Альтернативная оценка финансовой устойчивости Dagong и международного рейтингового агентства Universal Credit Rating Group.

К основным российским методикам оценки инвестиционной привлекательности относятся:

1. Методика оценки инвестиционной привлекательности от рейтингового агентства «Эксперт-Ра»;
2. Методология, предложенная И.А. Бланком;
3. Методология, предложенная А. Серпилиным.

Общими чертами всех методик являются следующие особенности:

1. Источником информации для составления рейтингов служат официальные данные: статистические отчеты социально-экономического развития и объемов и инвестиционной активности, законодательные акты субъектов, относящиеся к инвестиционной инфраструктуре, отчеты региональных Правительств, публикации. Тут возникает проблема «передачи достоверной информации» - зачастую, при составлении рейтинга, требуемая информация запрашивается у самого объекта наблюдения, т.е. внешняя или другая аналитическая информация не используется.
2. Большую роль в составлении рейтинга играет экспертная оценка. Группа экспертов разрабатывает определенный набор показателей и индикаторов, к которым определяет соответствующий вес. Результирующим показателем является сумма всех весов показателей. Проблемой является именно разработка требуемых индикаторов, способных в должной степени оценить инвестиционный климат региона.
3. Общий вид составления рейтинга выглядит следующим образом:
 - Составляется обоснованный набор показателей и индикаторов, способных в наиболее точной степени оценить инвестиционную привлекательность региона. Учитываются лишь те факторы, которые, по мнению эксперта, оказывают наибольшее влияние на инвестиционный климат региона.
 - Каждому показателю присваивается определенный вес (доля) в зависимости от его влияния на общий инвестиционный климат региона;
 - Происходит анализ и сопоставление имеющихся у экспертов данных об экономической ситуации в регионе. На основе этих данных выбранным показателям присваиваются соответствующие веса. Учитывается характер проводимого исследования – разовый или динамический.
 - На основе полученных весов, рассчитывается суммарный показатель инвестиционной привлекательности региона.

Первые два метода предполагают формирование постоянного и неизменного набора показателей. Каждому показателю присваивается определенный вес и на основе расчета весов каждого показателя для определенного региона агрегируется суммарная оценка. Именно этот показатель и отражает уровень инвестиционной привлекательности региона.

Большим преимуществом данных методов является относительная простота, т.к. всегда используется неизменный и ограниченный набор показателей. Также к преимуществам можно отнести и то, что данная методология позволяет проводить динамические исследования в силу неизменного набора критериев оценки и показателей. Данные методы хороши для экспресс-оценки инвестиционного климата. Явным недостатком такого подхода в методологиях является сложность в выборе и разработке нужных, максимально объективных критериев и показателей для оценки, так как зачастую сложно уйти от субъективного влияния экспертов на предлагаемые критерии. Также определенные проблемы вызывает неменяющийся набор показателей, тогда как современное развитие экономических отношений стремительно и вырабатывает все новые формы экономического взаимодействия между участвующими субъектами.

Оценка инвестиционной привлекательности по методу Standard & Poor's заключается в оценке региона с точки зрения способности эмитента (региона) своевременно исполнять взятые на себя обязательства. В рейтинге выделяется краткосрочная и долгосрочная перспектива такой способности. Долгосрочный рейтинг расположен в интервале от «AAA» (наивысший рейтинг) до «D» (низший рейтинг). Интервал рейтинга от «AA» до «ССС» дополняют знаками «+» и «-» [2], отражающими положительную или отрицательную динамику соответственно. Краткосрочные рейтинги расположены в интервале от «A-1» до «D», отражающие обязательства от высшего класса до низшего.

Преимуществом такого рейтинга является простота его структуры. Однофакторная модель не требует больших временных затрат на ее построение и сбор материала, но может выступать объективным ориентиром для инвестора в оценке инвестиционного климата в регионе.

Недостатком модели может являться источник получения самой информации. Официальные данные могут быть завышены или не отражать действительного положения дел в регионе. Более того, оценка инвестиционного климата по одному критерию не является исчерпывающим исследованием. Особое внимание следует отнести к объективности таких изысканий при наличии определенного политического давления на исследуемую страну со стороны США. Правительства многих стран за последнее время отмечают, что при начале политической конфронтации их страны с США, соответствующие рейтинги по методике S&P, Moody's и Fitch начинают стремительно падать, теряя свою объективность и приобретая явный политический подтекст. Из последних примеров наиболее ярким является рейтинг России, который на данный момент находится на уровне спекулятивного (BB+/B). Такой кредитный рейтинг свойственен странам со слабо развитой нестабильной экономикой, долг которых несопоставим с ВВП. Такой неинвестиционный рейтинг значительно затрудняет приток иностранных инвестиций в страну.

Кредитная оценка Dagong и международного рейтингового агентства Universal Credit Rating Group интересна в первую очередь своей альтернативной позицией в сфере международного индексирования развития региональных экономик и процессов. Universal Credit Rating Group – это совместное рейтинговое агентство, созданное тремя региональными агентствами: Рус-Рейтинг (Россия), Dagong Global Credit Rating (Китай) и Egan-Jones Ratings (США). Причиной создания такого агентства стала высокая политизированность и низкая объективность оценок, выдвигаемых для конкретных регионов и стран «большой тройкой»: Fitch Ratings, Standard & Poor's и Moody's. Данное международное объединение позиционирует себя как альтернативное, объективное и освобожденное от политического давления исследовательское агентство, стремящееся снизить монополию американских рейтинговых агентств по всему миру. В качестве примера можно привести текущий рейтинг России – «А», в то же время рейтинг США на ступень ниже – «А-» с негативным прогнозом.

Процесс оценки кредитного рейтинга Dagong в целом включает в себя следующие восемь этапов:

1. Первичный анализ данных и подготовка рейтинга;
2. Экспертиза;
3. Создание проекта для предварительной оценки;
4. Оценка (присвоение конкретного рейтинга);
5. Обратная связь с рассматриваемым объектом (возможное уточнение) и повторное рассмотрение рейтинга;
6. Архивирование;
7. Публикация результатов;
8. Текущее наблюдение.

Стоит отметить, что символы и определения, используемые в рейтинге для частных компаний-заемщиков, определяются Народным банком Китая (НБК), и они немного отличаются от символов и определений, используемых для других категорий рейтинга. Однако по существу, символы, используемые для компаний-заемщиков, похожи на символы, используемые для других категорий рейтинга Dagong. Эти определения немного различаются в китайской версии, но при переводе на европейскую версию, различия утрачиваются.

В целом агентство Dagong выделяет долгосрочные и краткосрочные рейтинги.

Долгосрочный рейтинг делится на группы с указанием положительной или отрицательной динамики:

1. Наивысший рейтинг AAA. Данный рейтинг отражает минимальный риск невозврата кредита. Возможности заемщика по выплате долга очень высоки. Возможное изменение экономических условий не приведет к проблемам по обслуживанию долга.
2. Очень высокий рейтинг AA. Рейтинг отражает очень низкий риск невозврата кредита. Возможности заемщика по выплате долга очень высоки. Несмотря на возможность появления долгосрочных рисков, это не приведет к проблемам по обслуживанию долга.
3. Высокий кредитный рейтинг A отражает сравнительно низкий риск неуплаты долга. Возможности заемщика по выплате долга достаточны. Однако существует вероятность возникновения проблем по обслуживанию долга в случае ухудшения экономических условий.

4. Средний рейтинг BBB означает, что ожидания дефолта по кредитам невысоки, риски невыплаты ниже среднего. При нормальных экономических условиях, обеспечение кредитов имеет адекватный размер. Однако при неблагоприятных условиях могут возникнуть проблемы с невыплатой долга.
5. Рейтинг ниже среднего BB отражает, что заемщик столкнулся с серьезными текущими проблемами, которые имеют неблагоприятное воздействие на экономику страны, что с вою очередь может привести к недостаточности ресурсов для погашения кредитной задолженности.
6. Относительно низкий рейтинг B отражает достаточно высокие ожидания риска дефолта, однако определенный запас прочности у заемщика имеется. Неблагоприятные экономические условия эмитента ухудшают его возможности по обслуживанию долга.
7. Низкий рейтинг CCC отражает очень высокий риск банкротства. Заемщик очень уязвим, и обслуживание долга во многом зависит от благоприятных экономических условий. Существует ряд реальных рисков в экономике и это может привести к снижению возможности обслуживания долга.
8. Очень низкий рейтинг CC означает, что эмитент в настоящее время очень уязвим, субъекты с данным рейтингом имеют крайне высокий риск дефолта.
9. Низкий рейтинг C отражает самый высокий риск дефолта из возможных. Заемщик не в состоянии отвечать по своим обязательствам. Более того, данный эмитент может вести переговоры о реструктуризации задолженности, перейти под управление регулирующей организации или находиться в стадии банкротства[3].

Краткосрочные рейтинги имеют более простую структуру. Они используются при задолженности сроком до 1 года и оцениваются по шкале от А-1 до D. Промежуточные оценки, отражающие динамику, не используются:

- A-1 - Наивысший кредитный рейтинг;
- A-2 - Хороший кредитный рейтинг;
- A-3- Средний кредитный рейтинг;
- B - Спекулятивный кредитный рейтинг;
- C - Высокий риск дефолта;
- D - Дефолт.

Методика оценки инвестиционной привлекательности от рейтингового агентства «Эксперт-Ра» включает два основных составляющих: оценка инвестиционного потенциала и оценка инвестиционного риска.

В свою очередь, инвестиционный потенциал включает в себя восемь потенциалов: Производственный; Ресурсно-сырьевой; Инфраструктурный; Трудовой; Потребительский; Инновационный; Институциональный; Финансовый. Общий показатель инвестиционного потенциала является суммой весов всех потенциалов.

Инвестиционный риск включает в себя шесть рисков: Экономический; Политический; Финансовый; Социальный; Экологический; Криминальный[4].

Общий показатель инвестиционного риска является суммой весов всех рисков. Оценка весов определяется экспертным путем. Оценка инвестиционной привлекательности происходит по ранжированию «связки» региона «инвестиционный потенциал – инвестиционный риск».

Преимуществом данной методики является ее гибкость – возможно включение новых показателей, а также

наиболее широкий охват региональных особенностей. Затруднением в объективной оценке ситуации в регионе является большое влияние экспертной оценки на результирующий показатель.

Последние две методики основаны на анализе экономической ситуации в конкретной отрасли. И.А. Бланк за основу берет макроэкономический анализ отраслевых характеристик; А. Серпилин – анализ деятельности крупнейших фирм в отрасли[1, с.93-96].

Важно, что данные модели оценки инвестиционной привлекательности являются прикладными для конкретной отрасли, которая интересует инвестора и узкоспециализированными, следовательно, более точными. К недостаткам можно отнести сложность получения полной и достоверной информации, требуемой для расчета. Во-вторых, в моделях возможна различная интерпретация полученных результатов, в силу использования различных критериев. И в-третьих, проецирование результатов исследований конкретных фирм на всю отрасль не всегда может дать требуемую точность в полученных данных.

В итоге, расчет инвестиционной привлекательности региона требует проведения трудозатратных и дорогостоящих процедур экспертной оценки и их сопоставления с входными критериями модели оценки. Данная технология, присущая большинству известных методик, не позволяет конечному пользователю в должной степени убедиться в объективности полученных данных и может быть использована лишь как ориентир для более четкой оценки инвестиционной привлекательности региона. Также негативным фактором является излишняя ограниченность представленных методик, которая не подразумевает включение новых критериев и объектов исследования. Для полноценного решения задачи оценки инвестиционного климата в регионе, инвестор должен располагать обширным, гибким и подстраиваемым инструментом анализа и прогнозирования экономических и инвестиционных процессов в регионе.

Исходя из проведенного выше анализа наиболее популярных на данный момент моделей оценки инвестиционной привлекательности, климата и кредитоспособности территорий, можно сделать вывод об их взаимодополняемом качестве. Все текущие модели не могут дать полного и точного представления о происходящих процессах в конкретной территории, но могут дополнить или уточнить своими результатами друг друга. Более того, некоторые модели, в силу сходных методов и процедур, могут опровергнуть неверные результаты или необоснованно выдвигаемые рейтинги, что в целом ведет к объективности и точности получаемых расчетов и рейтингов.

Литература

1. Серпилин А. Как провести анализ инвестиционной привлекательности отрасли / А. Серпилин // Человек и труд. - 1995. - № 4. - С.93-96
2. Кредитная шкала: Standard and Poor's. Risk Metrics – Technical Document. Официальный сайт рейтингового агентства Standard and Poor's. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.standardandpoors.com>
3. Кредитная шкала. Официальный сайт рейтингового агентства Dagong Global Credit Rating. [Электронный ресурс]. URL: <http://en.dagongcredit.com/ratingSystem>
4. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России ЭкспертРА. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.raexpert.ru>

ИНТЕГРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА – ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**Черных Антон Александрович***К.э.н., доцент кафедры управления социально-экономическими процессами АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права» г. Барнаул***INTEGRATION OF PRODUCTION - THE BASIS OF DEVELOPMENT IN RUSSIA***Chernyh Anton, Ph.D., assistant professor of management of social and economic processes ANOO VO "Altai Academy of Economics and Law", Barnaul***АННОТАЦИЯ**

В статье рассматривается вопрос интеграции в маркетинговой политике и менеджменте позволяют успешно решать все возникающие проблемы. Нужно налаживать межпроизводственные и интеграционные связи как внутри страны, так и в мире. Эта принципиально новая интеграционная схема является насущным требованием современной глобализации и интеграции производства.

ABSTRACT

The article deals with the issue of integration in the marketing policy and management can successfully solve all the problems. It is necessary to establish mezhproizvodstvennyye and integration both within the country and in the world. This radically new integration scheme is an urgent requirement of modern globalization and integration of production.

Ключевые слова: современная глобализация, интеграция производства, маркетинговая политика, новая интеграционная схема, передовые технологии.

Keywords: contemporary globalization, the integration of production, marketing policy, the new integration scheme, advanced technology.

Ключевыми направлениями развития бизнеса в России являются машиностроение и сельхозмашиностроение, где интеграционные процессы в определенной степени практически остановились или даже утрачены. Зачастую продукция российских машиностроителей имеет низкое качество; и высокую энергозатратность. В настоящее время состояние отечественного машиностроения исчерпало возможность конкурировать как на внешнем, так и на внутреннем рынке из-за слабой интеграции с ведущими производителями. Все эти обстоятельства не позволяют ему успешно интегрироваться в мировой рынок [4].

Обладая 10% всех разведанных мировых запасов нефти, 17% угля и 33% газа, страна не может вечно сидеть на сырьевой игле, а способна использовать и другие преимущества России: сырьевую базу, мощный интеллектуальный потенциал и наукоемкое производство, богатый опыт в интеграции промышленности. Только машиностроение, основанное на высоких передовых технологиях, интегрированное в мировую систему производство, способно обеспечить необходимое поступательное развитие России [6].

Но, в то же время, в российской промышленности есть отрасли, которые сохранили интегрированную схему и продолжают успешно развиваться. Например, наглядно это видно в оборонно-промышленном комплексе страны. В этом секторе российской экономики около 1300 предприятий и организаций, на которых удалось сохранить производственно-промышленный потенциал, основную часть специалистов, а самое главное - сбереечь интеграционные связи по всей технологической цепочке: от сырья до выпуска и реализации готовой продукции. Интеграция в маркетинговой политике и менеджменте позволяют успешно решать все возникающие проблемы. Все это вместе взятое позволило добиться заметного успеха на мировом рынке вооружения. Портфель заказов на 2014 г. по вооружению составляет порядка 50 миллиардов долларов, а объемы продаж будут выше предыдущего года. В Алтайском крае 7 крупных корпоративных структур отно-

сятся к военно-промышленному комплексу и имеют оборонный заказ, поэтому рост промышленного производства в регионе выше среднего по России.

Несмотря на проблемы 90-х годов XX века Россия сохранила за собой ведущие позиции в области военного назначения, производства космических аппаратов и ракетносителей, атомного и энергетического машиностроения. Этому во многом способствуют сохраненные интеграционные связи [1].

За последние годы экономика России демонстрирует устойчивые и даже по мировым меркам довольно высокие темпы роста. В среднем 6,0- 6,5% в год. Соответствующая положительная динамика наблюдается и в развитии оборонно-промышленного комплекса. Общие объемы производства на оборонных предприятиях в период с 2001 по 2014 г. увеличивались в среднем на 7%. Несмотря на происходившие политические события, удалось сохранить интеграционные связи с промышленностью Белоруссии, и, как следствие, не допустить спада производства [3].

Этот богатый опыт интеграции, накопленный в оборонно-промышленном комплексе, необходимо использовать и в других отраслях российской промышленности. По мнению экономистов и специалистов-производственников, наиболее перспективными можно считать шесть-семь основных секторов российской промышленности. Это автомобильное производство, энергомашиностроение и оборудование для топливно-энергетического комплекса, транспортное машиностроение, производство сельскохозяйственной техники, станкостроение и другие [2].

В этих целях необходима активная интеграция в мировое производство. Одним из путей такой интеграции является создание совместных предприятий с мировыми лидерами в этих отраслях. Например, в последние годы набирает силу процесс создания совместного производства автомобилей. К 2012 г. в России насчитывалось уже 10 автозаводов, построенных совместно с иностранными фирмами. И хотя там, в основном, «отверточная» сборка,

она тоже дает определенный эффект. Создавая совместные корпоративные структуры, российский автопром получает доступ к передовым зарубежным технологиям, в них создается конкурентная среда, в которой начинают работать рыночные механизмы, стимулирующие развитие интеграции. Побеждает в этом соревновании тот, кто быстрее и успешнее интегрируется в мировое автомобильное производство.

До сих пор в России осталось много структур с замкнутым циклом производства. В рамках одного предприятия делают все - продуцируют идеи, штампуют детали, производят электронное оборудование, ведут сборку «под ключ» конечного продукта, а потом сами занимаются еще и сбытом собственных изделий. Такого быть не должно, России необходима принципиально новая модель корпоративных структур, модель, ориентированная на современные интеграционные схемы, где каждый сегмент - и разработчики, и поставщики, и производители, и дилеры - должны подбираться на конкурсной основе. При этом нужно налаживать межпроизводственные и интеграционные связи как внутри страны, так и в мире. Эта принципиально новая интеграционная схема является насущным требованием современной глобализации и интеграции производства [5; 6].

Кроме этого из-за недостаточной степени интеграции в российском производстве имеют место и такие факты, когда некоторые предприятия, производящие определенные комплектующие детали и узлы, стали монополистами и диктуют свои условия, Несмотря на завышенные цены и часто невысокое качество, их вынуждены закупать структуры, которые производят технику. В результате примерно около 70% стоимости конечного изделия - это стоимость комплектующих узлов и механизмов. Такая ситуация встречается в производстве автомобилей, сельскохозяйственной техники и других сложных механизмов.

Многие российские предприятия постепенно переходят на поставку комплектующих узлов и деталей из-за границы, развивая свои международные интеграционные связи. В некоторых образцах военной и медицинской техники, которая производится в России, применяется значительная доля электронных компонентов зарубежного

производства или производства на основе кооперационных связей [7]. Таким образом, базовой основой современной промышленности России должны стать крупные интегрированные корпоративные структуры, оснащенные новейшим оборудованием.

Список литературы

1. Боговиз А.В., Черных А.А. Классификация элементов и методы исследования внутренней среды корпорации как объекта структурной политики // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 31-37.
2. Межов И.С. Модернизация российской экономики: перспективы, парадигмы, решения: сборник научных статей. - Новосибирск, 2014.
3. Межов С.И. Генезис экономики современной корпорации: актуальная практика и императивы развития // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации / под редакцией Т.Г. Строителевой. - 2014. - С. 16-25.
4. Строителева Е.В. Концептуальные основы по формированию оценки конкурентоспособности промышленных предприятий // Вестник экономической интеграции. - 2011. - № 5. - С. 96-100.
5. Строителева Е.В. Совершенствование управления промышленными предприятиями на основе идентификации экономического состояния: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Алтайский государственный университет. - Барнаул, 2011.
6. Строителева Т., Миллер А. Теоретико-методологические аспекты исследования трансформации корпоративных структур и ее влияния на эффективность региональной экономики // Предпринимательство. - 2013. - № 1. - С. 144-150.
7. Строителева Т.Г., Межов С.И. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы. Материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 181-189.

ИССЛЕДОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДБ АО «СБЕРБАНК» НА РЫНКЕ КАЗАХСТАНА

Накипова Гульмира Николаевна

доктор эк. наук, профессор Дауытказы Мади магистрант спец. «Маркетинг», Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Караганда

АННОТАЦИЯ

Несмотря на публикации отечественных авторов, затрагивающих различные аспекты маркетинга, проблемы функционирования коммерческих банков на основе комплексного анализа и использования методологии маркетинга освещены недостаточно. Обзор научных статей показал, что наибольший интерес в публикациях отводится исследованию таких вопросов как: формирование теоретико-методологической основы отечественной концепции маркетинга, практика применения маркетинговых инструментов в казахстанской бизнес среде, внедрение конкретных предложений и мер по реализации маркетинговых методов и приемов и др. Сложность, многоплановость и недостаточная разработанность проблем банковского маркетинга, наличие нерешенных и дискуссионных вопросов, в частности, связанные с формированием системного подхода к организации

маркетинговой деятельности в банке, объективная необходимость ее научного осмысления и анализа и определили выбор темы, цель, задачи, структуру и содержание научного исследования.

Ключевые слова: банковский сектор; банковские операции; показатели банка

Степень концентрации услуг в финансовом секторе сохраняется высокой, несмотря на существенное сжатие бизнеса ключевых его сегментов в условиях финансово-экономической нестабильности. Рост конкуренции со стороны банков с иностранным участием с точки зрения уровня проникновения иностранного капитала в банковский сектор, в настоящий момент не создает угрозу для финансовой стабильности.

Формирование конкурентной среды рынка в различных сегментах финансовых услуг происходит под влиянием факторов как регуляторного, так и экономического характера. В частности, повышение требований по минимальному размеру капитала банков и

профессиональных участников рынка ценных бумаг, ужесточение пруденциального регулирования ипотечных организаций и требований к переводным и кассовым операциям, осуществляемым небанковскими финансовыми организациями, способствовало уходу с рынка части финансовых организаций. В сегментах ипотечных организаций и рынка ценных бумаг дополнительный усиливающий эффект регуляторных мер оказывало общее замедление деловой активности на фондовом рынке и рынке недвижимости, как следствие текущего кризиса. По состоянию на 1 января 2015 года банковский сектор Казахстана представлен 38 банками второго уровня (см. в таблице 1):

Таблица 1

Структура банковского сектора Республики Казахстан

Структура банковского сектора	на 1.01.14 г.	на 1.01.15 г.	изменения (+, -)
Количество банков второго уровня, в т.ч.:	38	38	-
- банки со 100% участием государства в уставном капитале	1	1	-
- банки второго уровня с иностранным участием	17	16	-1
- дочерние банки второго уровня	14	14	-
Количество филиалов банков второго уровня	378	395	+17

Как видно из данных, представленных в таблице 1, количество банков второго уровня РК за анализируемый период не изменилось. Статичным остается число банков со 100% участием государства в уставном капитале. Количество филиалов банков второго уровня увеличилось с 378 до 395 отделений. Положительная динамика (+17 или 4,4%) связана с расширением филиальной сети путем активизации деятельности банков в регионах страны. Стратегия «расширение рынка», взятая на вооружение отечественными банковскими учреждениями, повлияла на изменение поведения на рынке других его игроков. Так, произошло резкое обострение конкуренции со стороны многочисленных специализированных кредитных учреждений. В свою очередь банки стали активно заниматься поиском новых сфер деятельности, произошло расширение продуктовой линейки услуг и операций, предлагаемых клиентам, фокус их деятельности сместился в сторону пересмотра стандартов обслуживания и повышение его качества. Развитие тенденции наращивания функций коммерческих банков в настоящее время продолжается. Для укрепления своих позиций на рынке они отходят от традиционных стратегий, расширяя свое присутствие в сферах финансового предпринимательства, тем самым происходит увеличение влияния банков на функционирование отечественной экономики.

Одним из объектов процесса управления маркетинговой деятельностью в банке является внешнеэкономическая деятельность (ВЭД). Крупные банки предлагают ряд услуг клиентам-участникам ВЭД и сами становятся важным связующим звеном в международной торговле. Как правило банки создают специализированные отделы по внешним связям или выделяют данный вид деятельности как приоритетный. Так, одним из таких банков второго уровня, успешно осуществляющих финансовую деятельность на рынке Казахстана, является ДБ АО «Сбербанк России». В настоящее время данное учреждение выступает агентом валютного контроля и реализует

следующий функционал: во-первых, осуществляет консультации по любым аспектам контроллинга в ВЭД на стадии заключения контракта с иностранным контрагентом; во-вторых, ведет учетную запись международных контрактов. Такая деятельность стала возможной благодаря исследованию маркетинговых возможностей банка. Выявление маркетинговых возможностей позволяет деятелям рынка выработать эффективную стратегию обоснованного поведения на нем, создать объективную основу для принятия правильных решений. Поэтому маркетинговая служба банка ориентирует внутренний потенциал на создание, продвижение и сбыт банковских продуктов, целью применения которых является удовлетворение потребностей клиентов.

По итогам 2014 года ДБ АО «Сбербанк», функционирующий на территории Казахстана, стал победителем в номинации «Самый успешно развивающийся российский банк в Казахстане». На эту победу претендовали сразу три российские «дочки», представленные в республике. Однако наиболее высокую оценку получил казахстанский Сбербанк, так как показатели его деятельности на отечественном рынке ежегодно улучшаются, увеличивается вклад в стабилизацию и развитие национальной экономики. Наряду с этим, ДБ АО «Сбербанк» объявлен победителем в номинации Лучший банк по субсидированию в рамках Программы «Дорожная карта бизнеса 2020», назван победителем в номинации «Лучший продукт с гарантией», а также вошел в число лидеров по итогам акции «Успех гарантирован!».

На сегодняшний день ДБ АО «Сбербанк» имеет филиальную сеть, состоящую из 96 структурных подразделений, 13 из которых являются филиалами. Центральный офис банка находится в г. Алматы. В г. Караганда расположен один из крупнейших филиалов, который включает в себя Операционный зал и 5 отделений в областном центре, 2 из них г. Темиртау. На этот день в

Карагандинском филиале работает более 150 высокопрофессиональных сотрудников.

Банк ориентирован на стабильное, оперативное и динамичное развитие и постоянное повышение социального, делового и финансового статуса в масштабах Республики. Миссия ДБ АО «Сбербанк России» главным образом состоит из следующих стратегических задач:

1. Надежность и эффективность для клиентов – это понимание клиентских ожиданий, высокое качество предлагаемых услуг, расширение ассортимента проводимых операций, внедрение новейших технологий и т.д.

2. Прозрачность, понятность, доверие – это входит в план разработки позитивного имиджа и построение высокопрофессиональных, партнерских, доверительных и взаимовыгодных отношений.
3. Доступность и досягаемость банковских услуг и ноу-хау для населения – это внедрение разработок и разветвленной сети расчетно-кассовых отделов и офисов Банка.

На казахстанском рынке банковских услуг ДБ АО «Сбербанк России» функционирует свыше 9-ти лет и действующие позиции банка являются устойчивыми и динамично растущими. В настоящее время Банк занимает в Казахстане 5-е место по объему активов, представленных на рисунке 1:

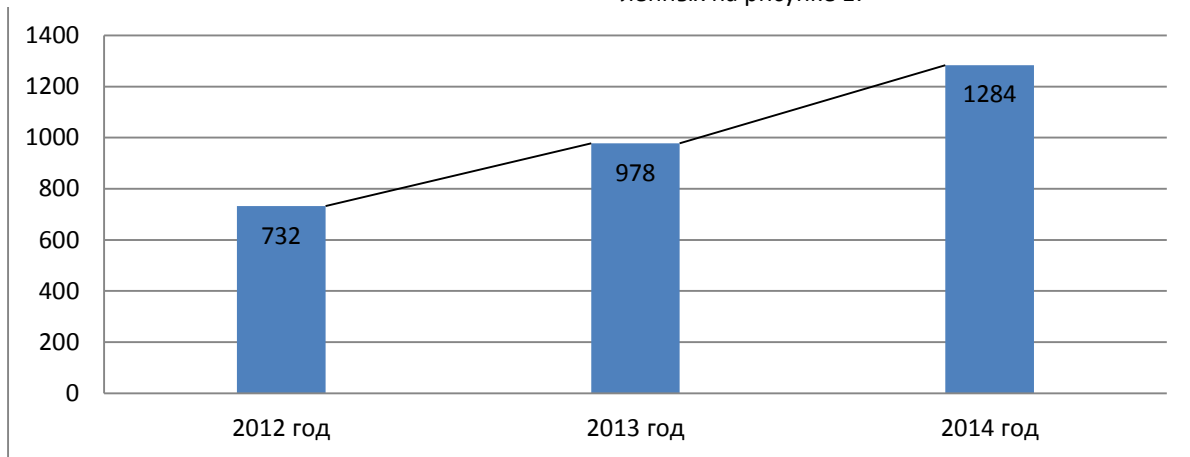


Рисунок 1. Динамика оборотных активов ДБ АО «Сбербанк», млрд. тенге

На 1 января 2015 года доля банка в активах банковской системы страны составила 7%. По итогам 2014 года банк увеличил свои активы на 32,2%, что является одним из лучших показателей в Казахстане. По активам «Сбербанк» занимает 5 место, но с учетом изменений в отечественном банковском секторе, а именно, объединение АО «БТА банк» и АО «Казкоммерцбанк», позиция банка оценивается на четвертом месте в рейтинге.

Как известно, конечным результатом деятельности любого предприятия является получение прибыли. Банковские учреждения не являются исключением. Анализ прибыли и рентабельности банка позволяет выявить большое количество трендов в его развитии, ориентировать менеджмент на поиск путей или стратегий успешной деятельности, найти ошибки в работе, а также определить резервы роста прибыли. Это позволяет банку обеспечивать ежегодный рост показателей, характеризующих финансовую стабильность (см. рисунок 2):

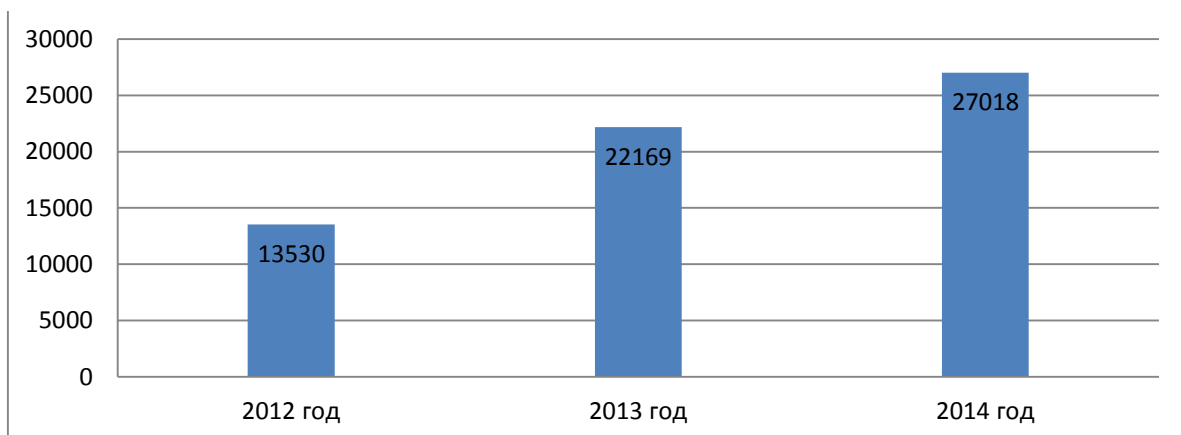


Рисунок 2. Динамика чистой прибыли ДБ АО «Сбербанк», млрд. тенге

Банк по итогам 2014 года заработал 27 млрд. тенге, рост по отношению к 2013 году составил 21,9%, что является рекордной цифрой для банка за время работы в Казахстане. Конечно, основным драйвером роста прибыли является корпоративный сектор, данный сектор

позволяет в короткие сроки увеличить активы, пассивы и в результате увеличить операционные доходы банка (рисунок 3,4).

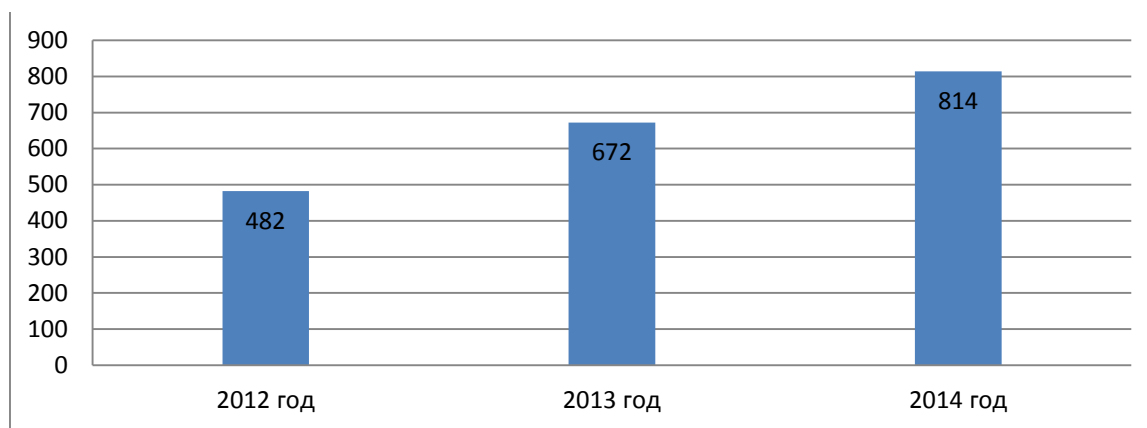


Рисунок 3. Динамика заёмных средств ДБ АО «Сбербанк», млрд. тенге

Рост займов среди юридических лиц в первую очередь связано с активностью на рынке кредитования юридических лиц, предоставления конкурентных продуктов по финансированию, постфинансированию, также

лидерство банка в области торгового финансирования (международные гарантии, аккредитивы).

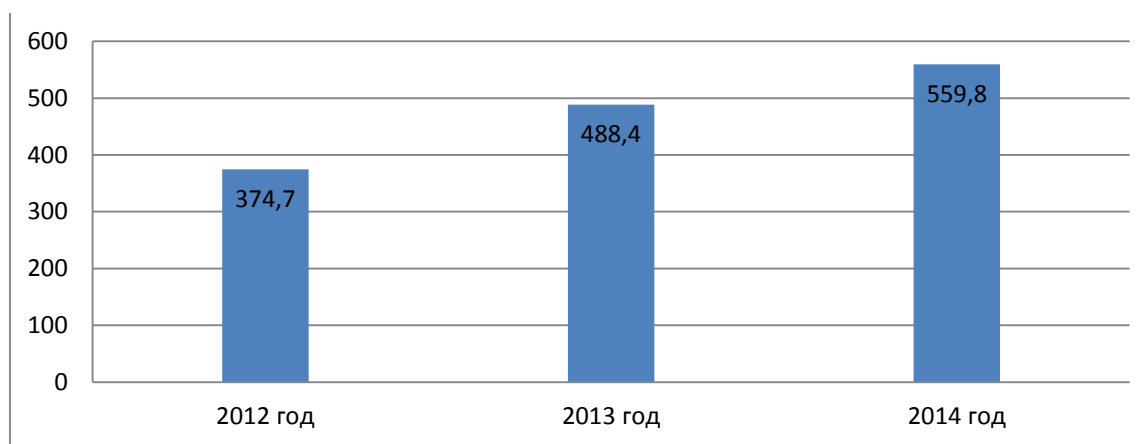


Рисунок 4. Динамика вкладов юридических лиц ДБ АО «Сбербанк», млрд. тенге

Линейка вкладов позволяет банку уверенно увеличивать привлечение ресурсов в корпоративном секторе, так как банк предоставляет самые выгодные и удобные условия, востребованные со стороны клиентов. Вклады ДБ АО «Сбербанка» отвечают всем ожиданиям клиентов.

Качественные показатели банка в значительной степени влияют на формирование его деловой репутации и конкурентной позиции среди других участников отечественного рынка. В этой связи менеджмент банка ориентирован на достижение таких показателей как:

1. Положительный синергетический эффект с группой Сбербанк – высокий кредитный рейтинг, финансирование крупных проектов с баланса материнского банка.
2. Развитые ключевые компетенции.
3. Сильная корпоративная культура, соответствующая стратегическим целям и задачам.
4. Высококвалифицированный и лояльный персонал.
5. Сильный бренд – репутация надежного партнера на рынке Казахстана.

В своей деятельности коммерческий банк стремится интегрировать отдельные банковские операции и предлагает комплексные решения своим клиентам, позволяющие учитывать весь спектр индивидуальных потребностей. Так, маркетинговые возможности банка формируются путем реализации стратегии дифференциации как

в области продуктовой, так и коммуникационной политики. Например, стимулирование комплексных продаж пакетов банковских продуктов позволило увеличить объемы комиссионных доходов ДБ АО «Сбербанка» за счет роста продаж. Снижение стоимости комплексного продукта для клиента по сравнению с розничной ценой на отдельные продукты и услуги способствует интеграции клиента в более тесное многопрофильное сотрудничество с Банком. Эволюция системы продаж будет осуществляться посредством постоянного расширения стандартных пакетов банковских продуктов и услуг массового потребления за счет тиражирования новых продуктов и технологий, разработанных в рамках индивидуального обслуживания, наращивании предложения комплексных пакетов продуктов и услуг.

Каждое конкурентное преимущество ДБ АО «Сбербанка», каждый новый продукт, предлагаемый к продаже, должны быть известны и понятны клиентам, легко сравнимы и выгодно отличаться от предложений конкурентов. Реализуя принцип прозрачности, Банк будет расширять сотрудничество со средствами массовой информации по распространению достоверной информации о нем. Существенно возрастет объем представляемой информации в Интернете, улучшается информирование клиентов о стандартах фирменного обслуживания, условиях предлагаемых продуктов и услуг, технологических

возможностях Банка. В практику войдут клиентские семинары и конференции, целевые рекламные акции, ориентированные на конкретную группу клиентов, получит развитие система адресной рекламы.

Таким образом, несмотря на возникающие трудности, процессы, происходящие в мировой экономике, сохраняется оптимистический сценарий будущего развития банковского сектора и рынка банковских услуг Казахстана. Важное место в менеджменте деятелей рынка следует отвести применению маркетинговых инструментов, методов и приемов. Модернизация банковского маркетинга должна быть направлена на тщательное исследование рынка предоставляемых услуг, его сегментации для выявления точных потребностей того или иного клиента. Банки, прежде всего, должны разрабатывать и выводить на рынок те продукты, которые будут, прежде

всего, продавать сами себя, нежели навязываться клиенту, которому этот продукт неинтересен. Применение новых технологий и инноваций помогут развитию и перспективе роста на отраслевом рынке, а также занять лидирующее место среди крупнейших банков страны.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.12.2014 г.).
2. Развитие системы маркетинга в банковском секторе: казахстанский и российский опыт: учеб. пособие/ Г.Н. Накипова и Д.Я. Родин.- Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. – 351 с.
3. www.sberbank.kz

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ С УЧЁТОМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Дерендяева Тамара Михайловна

кандидат пед. наук, доцент, Балтийская Государственная Академия Рыбопромыслового флота, г. Калининград

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF TOURISM CLUSTERS TAKING INTO ACCOUNT THE POSSIBILITIES OF USE OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE REGION

Derendyaeva Tamara, Candidate of Science, assistant professor of Baltic State Academy of Fishing fleet, Kaliningrad

АННОТАЦИЯ

Кластер рассматривается как форма пространственной организации туристской деятельности, способствующий созданию условий для развития предпринимательства и повышения конкурентоспособности бизнес-структур сферы рекреации и туризма.

ABSTRACT

Tourist cluster is considered as a competitive form of spatial organization of tourist activity, contributing to the creation of conditions for increasing the competitiveness of the business structure and positive dynamics of indicators characterizing the efficiency of business activities in the field of recreation tourism.

Ключевые слова: туристский кластер, рекреационной системе, конкурентоспособность, ресурсный потенциал региона

Keywords: tourist cluster, recreation system, competitiveness, the resource potential of the region.

Туризм играет значимую роль в социально-экономических системах регионов. Изучение пространственной организации и закономерностей размещения объектов индустрии туризма представляет не только практический, но и теоретический интерес. Кластерный характер взаимодействия предпринимательских структур способствует росту их деловой активности, создает условия для более интенсивного развития предпринимательства. Идеи конкурентных преимуществ стран за счет кластерного подхода получили развитие в трудах Андерссона Т., Бреннера Т., Рейнса Ф., Розенфельда С., Суэнна Г., Фезера Э., Шмитца Х., Энрайта М. и других ученых. Кластерный подход популярен в экономической теории и практике, но до настоящего времени не существует единого подхода к характеристике сущности кластеров. [2, с.217-221]. Кластеры являются одной из вершин или граней ромба (родственные и поддерживающие отрасли), однако ученый считает, что «лучше всего рассматривать их как проявление взаимодействий между всеми четырьмя гранями» [2, с.217]. По мнению А. Митрофановой региональный туристский кластер – гибкая, саморегулирующаяся, частично управляемая, открытая территориальная система,

обладающая всеми свойствами географических систем [1, с. 38]. М. Портер отмечает положительный синергический эффект кластера, который представляет собой «систему взаимосвязанных фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей» [2, с.219].

Среди российских ученых, пока еще нет достаточного количества фундаментальных исследований по рассматриваемой проблематике. Например, Д.А. Ялов определяет кластер как сеть взаимосвязанных между собой поставщиков, производителей, потребителей, элементов промышленной инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, взаимодействующих в процессе создания прибавочной стоимости [2, с. 102].

По нашему мнению, кластеры можно рассматривать:

- как регионально ограниченные формы экономической активности определенных секторов экономики, зачастую привязанных к соответствующим научно-исследовательским учреждениям;

- вертикально интегрированные производственные цепочки (например, «поставщик - производитель - продавец потребитель»);
- высоко агрегированные отрасли или секторы экономики.

Существуют агропромышленные, автомобильные, строительные, туристские и другие виды кластеров, классифицируемые, в первую очередь, по признаку принадлежности к определенному сектору или отрасли экономики, поэтому можно говорить о существовании рекреационных кластеров.

Рекреационный кластер - это группа географически локализованных взаимосвязанных конкурентоспособных предпринимательских структур, объединенных в технологическую цепочку оказания и реализации рекреационных услуг на базе эффективного использования рекреационного потенциала, тесно взаимодействующих с органами управления, общественными организациями, образовательными, научными учреждениями [2, с. 132].

Основные признаки существования рекреационного кластера:

- наличие конкурентоспособных рекреационных организаций;
- наличие конкурентных преимуществ, благоприятного географического положения, привлекательных рекреационных ресурсов (аттракторов), обеспеченность специализированными трудовыми ресурсами и образовательными учреждениями соответствующего профиля, наличие партнеров, составляющих необходимые для осуществления рекреационной деятельности материальные ресурсы и услуги и высокого уровня развития инфраструктуры;
- географическая концентрация и близость ключевых организаций - участников рекреационного кластера, необходимые для их активного взаимодействия;

- наличие устойчивых экономических связей и тесного взаимодействия между организациями-участниками туристско-рекреационного кластера [3, с. 134].

При этом предпринимательские структуры, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя внедрение инноваций и привлекая инвестиционные ресурсы для внедрения новых стратегий в рекреационном кластере. Кроме того, происходит свободный обмен информацией, что приводит к быстрому распространению инноваций по каналам поставщиков ресурсов или потребителей рекреационных услуг, взаимодействующих с конкурентами. Взаимосвязи внутри рекреационного кластера ведут к появлению новых путей в конкуренции и создают новые возможности для его развития и возникают новые комбинации трудовых ресурсов и предпринимательских идей. Рекреационный кластер динамично реагирует на изменения внешней среды. [3, с. 133]. Кластерный подход к пространственной организации туризма универсален и может быть использован при разработке стратегий развития территорий с туристско-рекреационной специализацией.

Литература

1. Митрофанова А. В. Формирование регионального туристского кластера Калининградской области // Вестник Института Балтийского региона. 2009. № 2. С. 37-40.
2. Ялов Д.А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. / Фонд ЦСР «Северо-Запад». - СПб., 2006.
3. Яковлева-Чернышева А.Ю. Российское предпринимательство. - 2011. - №1, Вып.1 (175). - С.130-134.

КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ КЛАССА ERP И BPM В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННЫМ БИЗНЕСОМ

Деркачева Мария Сергеевна

*студентка 4 курса по направлению «Инноватика» Поволжский Государственный Университет,
Телекоммуникаций и Информатики, г. Самара*

COMPLEMENTARITY SOFTWARE PRODUCTS CLASS ERP AND BPM IN THE MANAGEMENT OF MODERN BUSINESS

Derkacheva Maria, 4th year student in the direction of "Innovation", Povolzhsky State University of Telecommunications and Informatics, Samara

АННОТАЦИЯ

Цель данной статьи заключается в определении путей совершенствования управленческого потенциала компании, посредством взаимодополнения функциональных возможностей системы класса ERP функционалом BPM-систем. Результатом такой интеграции программных продуктов будет служить возникновение широких возможностей в управлении бизнес-процессами компании, что будет способствовать повышению уровня экономической эффективности и увеличению конкурентоспособности фирмы.

ABSTRACT

The purpose of this article is to identify ways to improve the management capacity of the company, by means of complementary of functional possibilities of the system of class of ERP the functional of BPM- of the systems. The result of such integration software products will serve as the emergence of wide opportunities in the management of business processes that will improve economic efficiency and increase competitiveness of the firm.

Ключевые слова: ERP-системы, BPM-системы, интеграция, комплементарность.

Keywords: ERP-system, BPM-systems, integration, complementary.

Комплементарность – это свойство целого, которое достигается при взаимодействии двух или более объектов, которые дополняют друг друга и используются одновременно. В настоящее время актуальна сочетаемость систем различного класса, так как их взаимодополнение дает руководителю наивысший эффект в управленческой деятельности. В данной статье будет рассмотрена совместимость систем ERP и BPM класса.

За последние десятилетия во всем мире, включая Россию, приобрели большую известность системы класса ERP (Enterprise Resource Planning). Только в 90-е годы на системы этого класса компаниями были потрачены миллиарды долларов, при этом ERP часто преподносили как всеобъемлющие системы управления, решающие абсолютно все управленческие задачи. Но, как показала практика, методология и технология ERP имеют свои границы, а сами ERP-системы, предназначенные в основном для управления текущими операциями (транзакциями), решают далеко не все задачи тактического характера и практически не предназначены для решения стратегических задач.

ERP-системы – это компьютерные системы, созданные для обработки деловых операций организации и содействия комплексному и оперативному (в режиме реального времени) планированию, производству и обслуживанию клиентов. В частности, ERP-системы имеют следующие характеристики:

- это готовое ПО, разработанное для среды клиент-сервер, как традиционной, так и базирующейся на интернет-технологиях;
- эти системы интегрируют большинство бизнес-процессов;
- они обрабатывают большую часть деловых операций организации;
- эти системы используют БД всего предприятия, каждый образец данных в которой запоминается, как правило, единожды;
- они обеспечивают доступ к данным в режиме реального времени;
- в некоторых случаях данные системы позволяют интегрировать обработку деловых операций и действий по планированию.
- Более того, ERP-системы все чаще имеют такие дополнительные характеристики, как:
 - поддержка многочисленных валют и языков;
 - поддержка конкретных отраслей;
 - способность к настройке без программирования. [1, с. 12]

В основе ERP систем лежит принцип создания единого хранилища данных, содержащего всю корпоративную бизнес-информацию и обеспечивающего одновременный доступ к ней любого необходимого числа сотрудников предприятия, наделенных соответствующими полномочиями. Декларируется, что это должно не только повысить эффективность производственной деятельности предприятия, но и сократить внутренние информационные потоки, уменьшив тем самым затраты на их обеспечение. Главным же, безусловно, является набор функций ERP систем, основные из которых следующие:

- ведение конструкторских и технологических спецификаций, определяющих состав производимых изделий, а также материальные ресурсы и операции, необходимые для его изготовления;
- формирование планов продаж и производства;

- планирование потребностей в материалах и комплектующих, сроков и объемов поставок для выполнения плана производства продукции;
- управление запасами и закупками: ведение договоров, реализация централизованных закупок, обеспечение учета и оптимизации складских и цеховых запасов;
- планирование производственных мощностей от укрупненного планирования до использования отдельных станков и оборудования;
- оперативное управление финансами, включая составление финансового плана и осуществление контроля его исполнения, финансовый и управленческий учет;
- управления проектами, включая планирование этапов и ресурсов, необходимых для их реализации. [3]

Однако этих функций для наиболее эффективного управления недостаточно. Существует несколько причин ограниченности ERP как класса систем управления. Основной из них является ориентация ERP-систем на учет и управление отдельными транзакциями. В результате этого возникают трудности при обобщении и анализе данных для поддержки принятия управленческих решений. При этом, чем больше объем операций в компании, тем медленнее происходит формирование управленческой отчетности. Таким образом, ERP-системы являются ограниченными при принятии управленческих решений на стратегическом уровне, а также при оперативном анализе информации.

Учитывая уровень детализации планов, можно сказать, что входным потоком для ERP-системы является основной производственный план (Master Production Schedule, MPS). Это план производства каждого вида продукции, который конкретизирует план продаж и операций, устанавливая для каждого периода количество конечных изделий каждого вида, которые необходимо произвести. На основе данных MPS при помощи ERP-системы осуществляется планирование материалов (MRP) и планирование мощностей (CRP), а затем - обеспечивается оперативное управление. Но для того, чтобы предоставить ERP-системе данные для обработки, основной производственный план должен быть сформирован, причем формирование MPS должно происходить в соответствии с планом продаж и операций (SOP), а он, в свою очередь, должен соответствовать стратегическому бизнес-плану. Перечисленные уровни планирования (от MPS и выше) уже не являются транзакционными и оперируют обобщенной, а не детализированной, информацией. Таким образом, эти уровни выходят за пределы компетенции ERP-системы и попадают в поле зрения системы управления класса BPM.

Такая диспозиция вполне соответствует функциональным элементам BPM и циклу управления в BPM-системе. Действительно, функции целевого управления обеспечивают ориентацию деятельности всего предприятия на достижение главных целей его развития, а системы планирования, бюджетирования и прогнозирования обеспечивают формирование планов верхнего уровня (SOP, MPS). При этом большую пользу при составлении

планов приносят экономические модели, а системы формирования и анализа консолидированной финансовой отчетности позволяют не ошибиться при принятии стратегических финансовых решений.[4, с. 124]

Кроме того, польза BPM-системы возникает и на оперативном уровне управления - в тех случаях, когда интересы бизнеса требуют возможности гибкого и оперативного формирования управленческой отчетности. Это особенно касается ситуаций, когда правила и алгоритмы формирования отчетов невозможно определить заранее: в этом случае руководитель должен быть вооружен инструментом, позволяющим манипулировать данными без привлечения сотрудников IT-департамента.

Таким образом, граница между BPM и ERP проходит, с одной стороны, в соответствии с уровнем планирования (на уровне основного производственного плана), а с другой стороны - в области получения и анализа управленческой информации.

Системы классов ERP и BPM прекрасно выполняют свою работу, но их интеграция дает руководителю новые возможности, так как они являются комплементарными, то есть взаимодополняющими друг друга.

Важным моментом является то, что ERP и BPM-системы относительно независимы: обмениваясь информацией, они, тем не менее, работают автономно. Хорошим примером является взаимодействие ERP-системы (например, SAP R/3) с Hyperion Financial Management - системой консолидации и анализа финансовой отчетности. Каждый раз, спустя несколько дней после окончания месяца, происходит закрытие учетного периода, после чего, главная и вспомогательные книги ERP-системы объявляются «закрытыми». В этот момент менеджер департамента корпоративной отчетности останавливает процесс обработки информации, в результате чего Hyperion Application Link (программный продукт категории ETL, специально разработанный для интеграции приложений) получает доступ к остаткам и оборотам по счетам, производит их унификацию, после чего загружает остатки и обороты в Hyperion Financial Management. При этом количество счетов может

измеряться десятками тысяч, но, как показывает опыт реальных предприятий, время передачи данных из одной системы в другую составляет всего несколько десятков минут. С этого момента ERP-система осуществляет свои стандартные операции, а BPM-система производит все дальнейшие действия по трансформации и консолидации отчетности в автономном режиме. Все эти операции происходят под контролем департамента корпоративной отчетности, сотрудники которого не должны беспокоиться о том, какие процессы в то же самое время происходят в ERP-системе.[2]

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что программные продукты класса ERP и BPM являются не конкурентами, а партнерами, которые при взаимодействии друг с другом предоставляют широкий спектр возможностей управляющему лицу, тем самым повышая уровень экономической эффективности бизнеса предприятия.

Литература

1. О'Лири Дэниел, ERP-системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация [Текст] / Дэниел О'Лири; (Пер. с англ. Ю.И. Водяновой). - // Москва: ООО «Вершина». - 2004.
2. Официальный сайт Группы компаний Ланит [сайт]. - Режим доступа: <http://www.lanit.ru>
3. Портал о ERP системах [сайт]. - Режим доступа: <http://www.erp-online.ru>
4. Хасаншин И.А. Основное назначение сппр в решении комплекса экономических задач региона / Актуальные научные вопросы: реальность и перспективы: сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции 26 декабря 2011 г.: в 7 частях. Частях 3; М-во образования и науки Рос. Федерации [Текст]. - //Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество». - 2012. - С. 124-125. - 0,07 п.л. авт.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ЛОГИСТИКА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ НАУЧНО – ПРИКЛАДНАЯ ОБЛАСТЬ ЭКОНОМИКИ

Дроздова Юлия Александровна

*студентка, Калужский филиал Московского Государственного Технического Университета им. Н. Э. Баумана
г. Калуга*

INFORMATION LOGISTICS AS AN INDEPENDENT SCIENTIFIC - APPLIED ECONOMIC AREA

Drozdova Julia, student of the Kaluga Branch of the Bauman Moscow State Technical University, Kaluga

АННОТАЦИЯ

В данной статье описывается понятие информационная логистика, исторический анализ ее появления, а также прогнозируется дальнейшее развитие информационной логистики.

ABSTRACT

This article describes the concept of information logistics, historical analysis of its appearance, as well as projected further development of information logistics.

Ключевые слова: информационная логистика, логистика, электронная коммерция, логистические цепи, информационные системы, информационные технологии.

Keywords: information logistic, logistics, e-commerce, supply chain, information system, information technologies.

Информация сегодня является одним из важных ресурсов. Она должна быть актуальной, оперативной и достоверной. Эффективное использование материальных ресурсов в значительной степени зависит именно от эффективности использования информации. В отличие от материальных ресурсов, которые истощаются, информация накапливается, качественно, способствуя наиболее оптимальному и эффективному использованию материальных и финансовых ресурсов, их сбережению. Информация является одним из видов ресурсов, необходимых, как для процесса принятия решений, так и для определения стратегических, тактических и оперативных задач.

Понятие термина информационная логистика достаточно многообразно и зависит от ученых и специалистов, которые изучают данную область логистики. Вот некоторые определения информационной логистики:

Информационная логистика - это организация и использование систем информационного обеспечения производственно-хозяйственных процессов на предприятии. Она базируется на системном подходе, который охватывает все виды деятельности, связанные с планированием и управлением процессами[1];

Информационная логистика организует поток данных, сопровождающий материальный поток, и является тем существенным для предприятия звеном, которое вызывает снабжение, производство и сбыт [2, с. 70];

Информационная логистика представляет собой «системный комплекс мероприятий, направленных на управление производством информации, ее движением и сбытом с минимальными издержками» [3, с. 181].

Учитывая различные определения зарубежных и отечественных ученых, можно выделить следующие положения:

1. Объектом управления информационной логистики - информационные потоки и потоковые процессы субъекта хозяйствования;
2. Управление информационными потоками обеспечивается посредством управления комплекса аппаратных, программных и сетевых средств.
3. Цель информационной логистики - минимизация издержек, связанных с движением логистических информационных потоков, связанных со всеми иными потоковыми процессами субъекта хозяйствования. Предоставление информации точно в срок, в нужном месте с заданным.

Необходимо провести исторический анализ информационной логистики для дальнейшего прогнозирования ее развития. Информационная логистика – новое направление в логистике. Можно рассмотреть точки зрения некоторых отечественных специалистов в области общей теории логистики, таких как В.И. Сергеев, Б.А. Аникин, Т.А. Родкина, В.Е. Николайчук. Именно они рассматривают логистику как самостоятельную область научного знания.

По мнению В.И. Сергеева [4, с. 17], 1980-е и начало 1990-х годов - эпоха персональных компьютеров. В каждой бизнес – организации стали использовать бюджетные ПК, практически на каждом рабочем месте. С помощью ПК осуществлялся контроль и управление различными ресурсами и процессами, связанными с материальными потоками. Современное программное обеспечение позволило использовать ПК в процедурах интегрированного логистического менеджмента от закупок материалов через

производство к распределению и продажам готовой продукции.

В учебно-методической работе авторского коллектива под руководством Б.А. Аникина [4], отмечаются основные проблемы, которые стояли перед создателями логистических систем еще несколько лет назад - область физических потоков товаров и сырья, а под информационным обеспечением физического процесса движения товаров от поставщика к потребителю подразумевалась лишь сопроводительная информация. По мере распространения логистических систем на предприятиях во все большей мере стала ощущаться необходимость развития и внедрения в практику логистических информационных систем, которые позволили бы объединить в единое целое все логистические подсистемы. Определяющая роль для развития логистики отводится научно-техническому прогрессу в информационных средствах. Информация является самостоятельным производственным фактором, потенциальные возможности которого открывают широкие перспективы для укрепления конкурентоспособности фирм.

К началу 1970-х годов относит Т.А. Родкина [2] появление информационных потоков, а также внедрение автоматизированных систем управления, позволившее четко определять направление информационных потоков в логистических системах. Т.А. Родкина разделяет взгляды большинства отечественных специалистов в области логистики, считая, что стимулом для внедрения информационно-компьютерных инноваций в логистике послужила революция в информационных технологиях, проявившаяся в совокупности таких факторов как: создание нового поколения более мощных и менее дорогих персональных компьютеров, введение стандартов электронного обмена данными и быстро развивающийся рынок электронных коммуникаций.

По мнению В.Е. Николайчука [4], непрерывно возрастающий массив информации в сфере производства, обращения и финансов, который требует соответствующей обработки, а также развитие средств коммуникации и компьютеризации хозяйственной деятельности обусловили формирование такого раздела логистической теории и практики, как информационная логистика. В.Е. Николайчук указывает на то, что появление информационной логистики в некоторой степени может быть связано с образованием мощных финансово-промышленных групп (корпораций), как национальной, так и транснациональной ориентации. Образование корпораций по своей сути имеет информационную природу - то есть предполагает создание организаций, наиболее выгодных с позиций получения, обработки и использования информации.

В целом же, по мнению указанных специалистов, принципиальное значение информационная логистика приобрела в экономике корпораций и, прежде всего, транснациональных корпораций, предприятия которых раскинуты по всему миру, а логистическое управление осуществляется в основном на информационном уровне.

Очевидно, что направление информационной логистики очень важно. В связи с этим, необходимо определить возможные перспективы дальнейшего развития информационной логистики с учетом использования в предпринимательской деятельности сетевых технологий и распространения разнообразных видов электронной коммерции, развития социальных сетей. Уже сейчас можно

встретить в научных трудах и работах таких ученых, как Е. Дряхлов, И.Т. Балабанова принципиально новое понятие в логистической практике и теории, так называемой Интернет-логистика (e-logistics).

Превосходство информационной составляющей в понятии Интернет-логистики четко прослеживается в определении И.Т. Балабанова с точки зрения которого, Интернет-логистика представляет собой логистику, построенную на совместных действиях бизнес-логистики в лице предпринимателя и компьютера или другого автоматизированного средства связи по обмену информацией [5, с. 248].

Более подробно Интернет-логистика определяется Е. Дряхловым [3], который отмечает, что электронная логистика позволяет заказчику размещать заказы, отслеживать их статус и получать необходимую информацию (расчетное время в пути, дату прибытия в контрольные пункты и пункт назначения) за счет доступа на информационный Интернет-портал, причем такой портал, который может быть как единым ресурсом партнеров по бизнесу, так и собственным порталом логистической компании.

Компания J'son & Partners Consulting представляет результаты исследования рынка электронной коммерции в 2008-2017 гг. В этих исследованиях указано что за 2012 - 2014 рынок электронной коммерции вырос в США на 25%, в Еврозоне – почти на 30%. Российский рынок электронной коммерции переживает стадию бурного роста, демонстрируя среднегодовые темпы роста в 30% в 2008 – 2013 гг. В 2013 г. объем рынка электронной коммерции достиг почти 1,9 трлн руб. В дальнейшем специалисты компании ожидают стабильных темпов роста рынка на уровне 10-15% ежегодно [4].

Приведенный прогноз убедительно свидетельствует о масштабе перспектив логистических информационных технологий, которые заложены при переходе от традиционного бизнеса к электронному с использова-

нием сети Интернет даст возможность оперативного перенаправления товарного потока от производителя непосредственно к потребителю, минуя промежуточное складирование на терминалах и распределительных центрах.

В заключении можно сделать следующие выводы:

1. Как самостоятельное направление информационная логистика зародилась недавно в конце 80-х.
2. Предпосылками к появлению этого направления в логистике стала революция начала 80-х в появлении персональных компьютеров. С увеличением количества обрабатываемых данных на предприятиях появилась необходимость организации и управления информационными потоками.
3. Так же, к числу предпосылок можно отнести появление мощных финансово-промышленных групп (корпораций) как национальной, так и транснациональной ориентации.

В итоге, можно определить социальные, технические, общеэкономические и собственно, логистические предпосылки возникновения информационной логистики как, самостоятельной научно-прикладной области экономики, а также обозначить наиболее вероятные направления ее дальнейшего развития, такое, как интернет-логистика.

Список литературы

1. Сергеев, В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. - М.: ИН- ФРА-М, 2012. - 601 с.
2. Родкина Т.А. Информационная логистика. — М.: «Экзамен», 2011. — 288 с.
3. Хэссиг К., Арнольд М. Информационная логистика и менеджмент потока работ // Теория и практика управления. - 2013. - № 5.
4. Логистика: Учебное пособие / Под ред. Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 368 с.
5. Основы логистики: Учебник для вузов / Под ред. В. Щербачева. — СПб.: Питер, 2012. — 432 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ С ТБО НА ПРИМЕРЕ ОЦЕНКИ УПУЩЕННОЙ ВЫГОДЫ ПРИ НЕРАЦИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ

Филимонов Олег Игоревич

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

IMPROVEMENT OF PRICING MECHANISMS IN THE SOLID WASTE AREA ON THE EXAMPLE OF LOST PROFITS estimation IN MISMANAGEMENT OF AN APARTMENT HOUSE

Filimonov Oleg, PhD Student, St. Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russia

АННОТАЦИЯ

В статье представлена методика расчета упущенной выгоды на примере многоквартирного дома в Санкт-Петербурге. Показана низкая эффективность управления бытовыми отходами. Предложен ряд мер по увеличению эффективности работы управляющей компании.

Ключевые слова: Твердые бытовые отходы (ТБО); механизм образования ТБО; состав и структура ТБО; оценка упущенной выгоды.

ABSTRACT

The paper presents the method of calculating the loss of profit by the example of an apartment building in St. Petersburg. It was shown the low efficiency of waste management. Author offers a number of measures to increase the efficiency of the management company.

Key words: Municipal solid waste; the scheme of formation of solid waste; the composition and structure of solid waste; the estimation of lost profits.

Введение

Эффективность обращения с ТБО определяется созданной государством инфраструктурой по накоплению, сбору и вывозу отходов для последующего захоронения или максимальной вовлеченности в процесс переработки. Вся инфраструктура направлена на процесс сепарации ТБО, разделение на фракции: текстиль, металл, бумага, пластики, стекло и др.

Инфраструктура для обращения с ТБО в России находится в зачаточном состоянии, о чем свидетельствуют только недавно созданные тест-программы по отдельному сбору отходов в Москве и Санкт-Петербурге, тогда как в западных странах этому опыту не менее 50 лет. И опыт по внедрению таких программ показал, что россияне не готовы к такого рода экспериментам.

В настоящее время в Российской Федерации нет необходимой инфраструктуры для отдельного сбора твердых бытовых отходов (ТБО).

Актуальность избранной темы определена необходимостью пересмотра текущего положения дел и внедрения новых мер по повышению эффективности использования ТБО.

Цель данного исследования - показать на примере из практики, насколько низка эффективность текущего использования ТБО, и предложить меры по повышению этой эффективности.

Методика исследования разработана автором и прошла апробацию на примере исследования процесса обращения с ТБО в многоквартирном доме г. Санкт-Петербурга. Автором введены формулы для расчета нормы накопления ТБО, производится анализ полученных расчетных величин и предлагается альтернативный порядок использования ТБО.

Механизм ценообразования в сфере ТБО

Рассмотрим механизм ценообразования и оценим величину упущенной выгоды на примере ТСЖ «Пулковский Посад-6».

Процесс сбора и вывоза ТБО здесь осуществляется следующим образом: в процессе своей жизнедеятельности домохозяйства генерируют отходы, которые выносятся и складываются в специальные контейнеры, расположенные в каждом дворе. Специализированным транспортом контейнеры вывозятся на полигоны.

Согласно своду правил по проектированию и строительству СП 31-108-2002 п. 5.1.13 [1] среднесуточная норма накопления ТБО представлена в таблице 1.

Таблица 1

Источники накопления ТБО	Среднесуточная норма накопления ТБО		Примечание
	масса, кг	объем, м ³	
Жилые дома - на одного человека (при норме заселения - 18 м ² общей площади)	0,63	0,0035	Корректируется региональными нормами с учетом местных условий
Гостиницы (на одно место)	0,5	0,0031	
Общезития (на одно место)	0,6	0,003	
Административные здания (на одного служащего)	0,36	0,0033	

На каждые 18 м² общей площади приходится 0,0035 м³ или 0,63 кг ТБО в сутки. В ведомстве ТСЖ «Пулковский Посад-6» находится многоквартирный дом общей площадью 16 529,9 м² [3].

Введем формулы для расчета нормы накопления

$$N_{\text{ТБО}}^V = V_{\text{н.к.}} \cdot \frac{S_{\text{ж.д.}}}{k} \cdot d; \quad (1)$$

где $N_{\text{ТБО}}^V$ – норма накопления ТБО по объему в м³,
 $V_{\text{н.к.}}$ – среднесуточная норма накопления в м³,
 $S_{\text{ж.д.}}$ – площадь жилого дома в м²,
 k – коэффициент нормы накопления,
 d – количество дней в рассматриваемом периоде,

$$0,0035 \cdot 16\,529,9 / 18 \cdot 30 = 96,42 \text{ м}^3$$

или по массе $m_{\text{н.к.}}$

$$N_{\text{ТБО}}^m = m_{\text{н.к.}} \cdot \frac{S_{\text{ж.д.}}}{k} \cdot d; \quad (2)$$

$$0,63 \cdot 16\,529,9 / 18 \cdot 30 = 17\,356,39 \text{ кг.}$$

Таким образом, ежемесячная норма накопления ТБО составляет

$$N_{\text{ТБО}}^V = 96,42 \text{ м}^3 \text{ или } N_{\text{ТБО}}^m = 17\,356,39 \text{ кг.}$$

Для исследования будут использоваться оба показателя.

Согласно данным с сайта ТСЖ «Пулковский Посад-6», вывозом ТБО занимается компания ООО «Золушка» [4]. На сайте компании представлен прайс-лист по вывозу ТБО из многоквартирных домов.

Для расчетов усредним тариф по вывозу ТБО от населения.

Необходимо ввести формулу по расчету затрат по вывозу накопленных ТБО в многоквартирном доме;

$$C_{\text{ж.д.}} = N_{\text{ТБО}}^V \cdot p; \quad (3)$$

где $C_{\text{ж.д.}}$ – затраты по вывозу накопленных ТБО в многоквартирном доме, $N_{\text{ТБО}}^V$ – норма накопления ТБО по объему, p – цена за вывоз 1 м³ ТБО, обслуживающий организации.

Таблица 2

Прайс-лист по вывозу ТБО из многоквартирных домов

№ п/п	Район	Объем пухты	Еденица измерения	Цена, руб
1	Адмиралтейский, Кировский,	до 6 куб. м	куб. м	520
2	Московский, Фрунзенский,	до 12 куб. м		500
3	Василеостровский, Петроградский,	до 20 куб. м		500
4	Центральный, Красногвардейский	более 20 куб. м		450
5	Вывоз отходов от населения	в зависимости от объемов		от 323,00 до 375,00
6	Выборгский, Калининский,	до 6 куб. м		520
7	Невский,	до 12 куб. м		500
8	Приморский	до 20 куб. м		500
9		более 20 куб. м		450
10	Вывоз отходов от населения	в зависимости от объемов		323,00-375,00

Таким образом, рассчитаем ежемесячные затраты ТСЖ «Пулковский посад-6» на вывоз накопленных ТБО:
 $96,42 * 349 = 33\ 650,58$ руб.

Для того, чтобы ставка тарифа была фиксированной, а не плавающей, необходимо ежемесячные затраты ТСЖ «Пулковский Посад-6» привязать к постоянному показателю, например, к площади многоквартирного дома – 16 529,9 м².

Введем формулу для расчета тарифа по обслуживанию многоквартирного дома

$$T_c = \frac{C_{ж.д.}}{S_{ж.д.}} \quad (4)$$

где, T_c – тариф для обслуживания многоквартирного дома.

Таким образом, получим расчетный тариф (по затратам):

$$33\ 650 / 16\ 529,9 = 2,03 \text{ руб./м}^2.$$

В настоящее время в квитанциях по оплате коммунальных платежей установлен тариф 2,9 руб./м².

По мнению автора, разница в 42% составляет премию, присваиваемую управляющей компанией за организацию процесса вывоза ТБО, что противоречит политике управления домом, т.к. такая статья расходов уже предусмотрена.

Вывезенные ТБО размещаются на полигоне, где срок разложения, в зависимости от фракций входящих в состав мусора, может достигать от двух месяцев (картон, бумага) до 150 лет (алюминиевая упаковка, всевозможные виды пластика). При правильной организации вывоза и построенной инфраструктуре можно извлечь выгоду из переработки ТБО с полигонов.

Согласно постановлению правительства Санкт-Петербурга от 29 мая 2012 г. N 524 [2] в результате анализа существующих потоков ТБО, образующихся в Санкт-Петербурге, был принят морфологический состав отходов, приведенный в таблице 3.

Таблица 3

Структура состава ТБО в Санкт-Петербурге

Тип отходов	Доля, %
Органические отходы	27,40%
Бумага и картон	21,50%
Цветные металлы	3,80%
Черные металлы	0,80%
Стекло	8,90%
ПЭТ	3,40%
Пластик высокого давления	1,00%
ПП	0,80%
ПЭ пленки	7,40%
Другие пластики	2,50%
Текстиль, кожа, резина	4,30%
Дерево	2,50%
ПВХ	0,10%
Инертные материалы	12,80%
Прочие материалы	2,80%
ИТОГО	100,00%

Для расчета натуральных показателей образуемых отходов согласно таблице 3 необходимо общее количество накопленных ТБО $N_{\text{ТБО}}^m$ «Пулковский Посад-6» (17 356,39 т) умножить на их долю, в соответствии с таблицей 3. Получим:

$$m_n = N_{\text{ТБО}}^m * d_n, \quad (5)$$

где m_n – масса накопленного типа ТБО, d_n – доля ТБО согласно их морфологическому составу по постановлению Правительства Санкт-Петербурга, n – порядковый номер вида отхода (таблица 3).

Результаты расчетов приведены в таблице 4.

Таблица 4

Таблица расчетов ТБО в натуральных показателях

Тип отходов	Доля, %	Тип ТБО, "Пулковский Посад -6", кг
Органические отходы	27,40%	4 755,70
Бумага и картон	21,50%	3 731,60
Цветные металлы	3,80%	659,5
Черные металлы	0,80%	138,9
Стекло	8,90%	1 544,70
ПЭТ	3,40%	590,1
Пластик высокого давления	1,00%	173,6
ПП	0,80%	138,9
ПЭ пленки	7,40%	1 284,40
Другие пластики	2,50%	433,9
Текстиль, кожа, резина	4,30%	746,3
Дерево	2,50%	433,9
ПВХ	0,10%	17,4
Инертные материалы	12,80%	2 221,60
Прочие материалы	2,80%	486
ИТОГО	100,00%	17 356,39

Согласно данным информационных порталов интернета посвященным сбору, переработке и продаже вторичных ресурсов [5-7], были выявлены средние цены на вторичные ресурсы и подставлены в таблицу 4.

$$G_p = m_n * p; \quad (6)$$

где G_p – стоимость типа отхода, p – рыночная цена одного кг определенного вида отходов.

Таблица 5

Расчет альтернативного использования ТБО

Тип отходов	Доля, %	ТБО, "Пулковский Посад -6", кг	Среднее значение, руб./кг	Итого, руб.
Органические отходы	27,4%	4 755,7	0,25	1 188,9
Бумага и картон	21,5%	3 731,6	5,8	21 643,4
цветные металлы	3,8%	659,5	84,7	55 863,3
черные металлы	0,8%	138,9	84,7	11 760,7
стекло	8,9%	1 544,7	1,8	2 780,5
ПЭТ	3,4%	590,1	14,5	8 556,7
Пластик высокого давления	1,0%	173,6	24,0	4 165,5
ПП	0,8%	138,9	-	0,0
ПЭ пленки	7,4%	1 284,4	35,0	44 953,1
Другие пластики	2,5%	433,9	-	0,0
Текстиль, кожа, резина	4,3%	746,3	14,6	10 896,3
Дерево	2,5%	433,9	-	0,0
ПВХ	0,1%	17,4	-	0,0
Инертные материалы	12,8%	2 221,6	-	0,0
Прочие материалы	2,8%	486,0	-	0,0
ИТОГО	100,0%	17 356,39	29,48	161 808,42

Согласно полученным результатам можно сделать вывод о том, что управляющей компании выгоднее организовать инфраструктуру по приему ТБО от домохозяйств для последующей их продажи, - тем самым уменьшая бремя домохозяйств по оплате коммунальных услуг.

Воспользуемся еще одной формулой для расчета показателя потенциальной выгоды PF (Potential Profit) с 1 м² многоквартирного дома:

$$PF = \sum_{i=1}^{i=15} G_p / S_{\text{ж.д.}}; \quad (7)$$

где PF – показатель потенциальной выгоды с 1 м² многоквартирного дома, $\sum_{i=1}^{i=15} G_p$ – сумма стоимостей видов отходов согласно их морфологическому составу по постановлению Правительства Санкт-Петербурга. В нашем случае:

$$161\,808,42 / 16\,529,9 = 9,78 \text{ руб./м}^2$$

Следовательно,

$$9,8 - 2,03 = 7,77 \text{ руб./м}^2.$$

Таким образом, упущенная выгода при нерациональном обращении с ТБО на примере ТСЖ «Пулковский Посад-6», составляет 7,77 руб./м².

Выводы и рекомендации

Результат исследования дает наглядную иллюстрацию неэффективности политики управляющей компании по работе с ТБО, которая выражается в значительной величине упущенной выгоды только для одного многоквартирного дома.

При правильной организации этого процесса статья вывоза мусора может отсутствовать в списке коммунальных платежей.

Могут быть сделаны следующие рекомендации по увеличению эффективности обращения с ТБО:

1. Необходимо установить в каждом дворе отдельные контейнеры для сбора ТБО.
2. Необходимо разработать экономические механизмы, позволяющие стимулировать отдельный сбор ТБО в каждом домохозяйстве. Мотивацией для граждан по осуществлению отдельного сбора

может послужить уменьшенные коммунальные платежи на соответствующую величину упущенной выгоды.

3. Необходимо вовлекать в решение данной проблемы государственные органы управления с целью реализации программ по строительству мусороперерабатывающих заводов, – и тем самым снизить антропогенную нагрузку на землю и природу.
4. В теории вопроса необходимо внести понятие «антропогенное сырье» - ресурс, вовлекаемый во вторичное производство новых товаров, образуемый каждым домохозяйством и получаемый в результате сбора, сепарации и первичной переработки ТБО.

Данное понятие может лечь в основу формирования целого экономического кластера, который совершенно не развит в Российской Федерации и при правильной вертикальной интеграции может стать ядром одной из базовой отраслей экономики.

Список литературы

1. Свод правил по проектированию и строительству СП 31-108-2002 п. 5.1.13.
2. Постановление правительства Санкт-Петербурга от 29 мая 2012 г. N 524.
3. <http://пнб.рф/>.
4. <http://www.zolushka-spb.ru>.
5. www.waste.ru.
6. www.recycling.ru.
7. www.garbage.ru.

СТЕПЕНЬ ВЛИЯНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ТОРГОВЛИ НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ МАГАЗИНЕ

Габидуллина Лилия Хаксеновна

Кандидат экономических наук, доцент Института экономики, управления и права (г. Казань), г. Набережные Челны

THE DEGREE OF INFLUENCE OF MODERN FORMS OF TRADE ON PURCHASING BEHAVIOUR IN GROCERY STORE

Gabidullina Lilia Haksenovna, Candidate of economic sciences, assistant professor of Institute of Economics, management and law (Kazan), Naberezhnye Chelny

АННОТАЦИЯ

Продуманный и грамотный мерчандайзинг может представлять собой новый вид конкурентного преимущества торгового предприятия, порожденного нуждами рынка. Это элемент модернизации торговой сферы, который повышает качество обслуживания и объемы продаж хозяйствующего субъекта.

ABSTRACT

A well-thought-out and competent merchandising can represent a new type of competitive advantage of the trade enterprise generated by needs of the market. It is an element of modernization of the trade sphere, which increases the quality of service and sales volumes of a business entity.

Ключевые слова: поведение потребителя; продовольственная торговля; удовлетворенность потребителя; характеристики мерчандайзинга.

Keywords: customers' behaviour; food retail; customer satisfaction; characteristics of merchandising.

Обострение конкуренции между торговцами влечет появление на свет новых технологий, умелое использование которых образует конкурентное преимущество. Считается, что в условиях жесткой конкуренции, наряду с требованием тщательного учета потребностей целевого рынка, существует негласное и жизненно необходимое требование к умению предприятия своевременно внедрять и в полной мере грамотно их использовать. Речь идет

о новых методах и современных формах предложения товаров, а именно о мерчандайзинге. По-нашему мнению, мерчандайзинг является новым видом конкурентного преимущества, порожденного нуждами рынка. Его можно назвать элементом модернизации или новым витком развития рыночных отношений, который повышает качество обслуживания и объемы продаж хозяйствующего субъекта.

Еще десять-двенадцать лет назад о мерчандайзинге в России слышали единицы. Сегодня знать об этом стремится каждый управляющий магазина. С ростом сферы услуг во всем мире и с распространением новой парадигмы бизнеса, центральное место в которой принадлежит потребителю, мерчандайзинг все более развивается как торговая услуга.

Тенденции развития внешней среды составляют основной элемент, влияющий на изменения розничной торговли. Потребности покупателей постоянно находятся в движении, причем как у жителей мегаполиса, так и жителей регионов. В подобной ситуации «продавца-заложника» появляется необходимость удивлять покупателя уровнем сервиса и качеством услуг.

Сегодня мерчандайзинг должен быть одной из основополагающих дисциплин для профессиональных деятелей рынка, чей бизнес заключается в реализации товаров и услуг конечным потребителям. Им необходимо знать, как привлечь потребителя в магазин и обратить его внимание на товар; как увеличить время пребывания покупателя в торговом зале и количество совершаемых им покупок; как снизить когнитивный диссонанс и повысить лояльность покупателя к торговой сети [2, с. 58].

В процессе совершения покупок на поведение покупателя оказывает влияние не только его сиюминутное состояние, но и влияние той атмосферы, которое создает всё торговое помещение. Атмосфера торгового зала – понятие комплексное и включает в себя несколько составляющих. Анализ общей атмосферы продовольственного магазина всегда будет являться интегральной оценкой.

В рамках данной статьи нашей целью выступает оценка степени влияния мерчандайзинга, как современной формы торговли, на покупательское поведение.

Объект исследования – универсам г. Набережные Челны.

Предмет исследования – выраженность элементов мерчандайзинга.

Методом исследования послужил опрос, который проводился в местах массового скопления людей. Инструмент сбора информации – анкета.

Размер выборки составил 384 человека. Анализ структуры выборки позволил определить, что большую часть опрошенных составили женщины, возраст которых составлял от 41-50 лет (28,8%). Среди мужского пола большинство – это респонденты в возрасте от 19-23 лет (9,6%).

Проведя перекрестную табуляцию вопросов из паспортной анкеты, были получены следующие результаты:

- служащими оказались женщины в возрасте 31-50 лет;
- индивидуальными предпринимателями в равной степени оказались как женщины, так и мужчины в возрасте 41-50 лет;
- домохозяйки – девушки в возрасте 24-30 лет;
- студенты были представлены молодыми людьми и девушками в возрасте от 19 до 23 лет.

Проведя анализ анкет, были получены данные относительно частоты посещения респондентами продовольственных магазинов. Для этого в анкету был включен полузакрытый вопрос, итоги по которому представлены в таблице 1.

Таблица 1

Частота посещения продовольственных магазинов респондентами

Частота посещения \ Возраст	До 18 лет	19-23 лет	24-30 лет	31-40 лет	41-50 лет	51-60 лет	61 лет и более
Ежедневно	-	-	-	-	9,9%	-	-
1 раз в неделю	-	6,6%	6,6%	-	12,2%	3,2%;	3,2%
2 раза в неделю	-	6,8%	8,8%	9,1%	6,6;	6,6%	3,2%
1 раз в 2 недели	3,2%	-	-	3,2%	3,2%	-	-
1 раз в месяц	-	-	-	3,2;	3,2%	-	-

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что самой активной частью населения города являются жители в возрасте 41-50 лет. Эта категория людей чаще всего совершает покупки в продовольственном магазине.

Благодаря ряду вопросов, включенных в анкету, была получена возможность выявить рациональность поведения покупателей в магазине в процессе совершения покупок. Результаты представлены на рисунке 1.

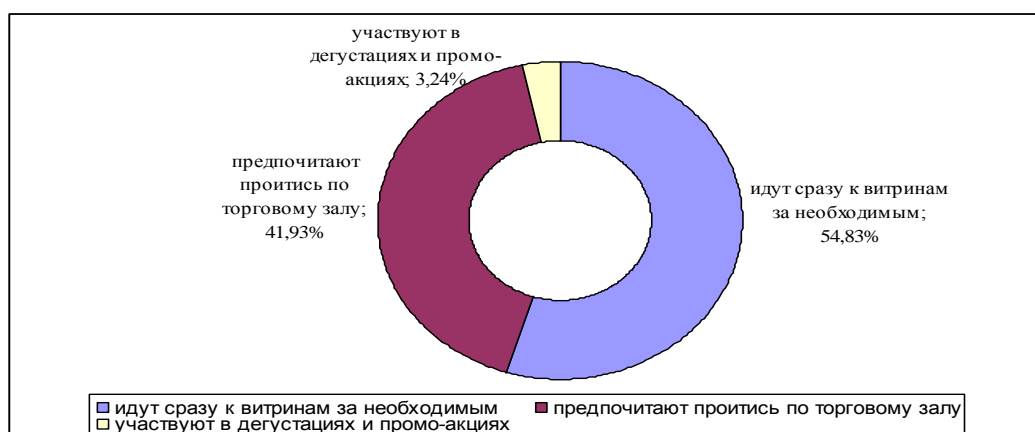


Рисунок 1. Покупательское поведение в процессе покупки

Итоги анализа инструмента сбора информации позволили определить, что 54,83% покупателей в магазине предпочитает сразу идти к витринам с необходимыми товарами; 41,93% посетителей предпочитают пройтись между стеллажами и посмотреть ассортимент предлагаемых товаров на витринах магазина; 3,24% проявляют активность и с интересом участвуют в акциях и дегустациях.

С целью получения достоверной и более точной информации от респондента в анкете содержался вопрос-фильтр, который позволил определить степень искренности покупателей в своих ответах. Итоги представлены на рисунке 2.

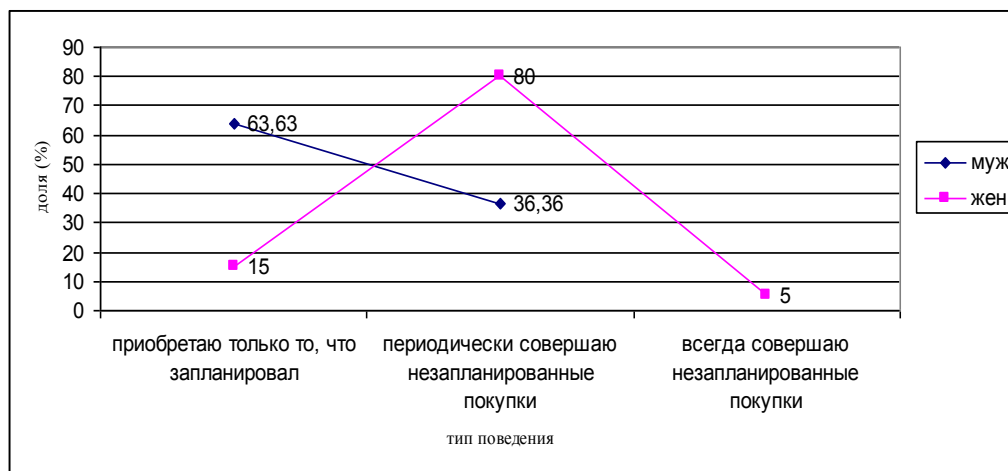


Рисунок 2. Поведение мужчин и женщин в универсаме

Из рисунка 2 следует, что поведение мужчин и женщин разнообразно, чего и следовало ожидать. Однако, можем отметить что, несмотря на то, что большая часть покупателей, оказавшись в магазине, предпочитает идти сразу к стеллажам с нужным товаром, тем не менее, они все равно совершают импульсивные покупки (80%). Особенно это выражено среди покупателей женского пола.

Одним из обязательных элементов исследования, на который автор обращает внимание и придает ему

практическую значимость – это оценка степени выраженности характеристик мерчандайзинга универсамы. Проведенный ранее пилотажный опрос позволил выявить те характеристики организации торговли, на которые обращают внимание покупатели при выборе магазина. Общее количество показателей, которые выделили респонденты, составило 12. Важность данных характеристик для покупателей представлена на рисунке 3.

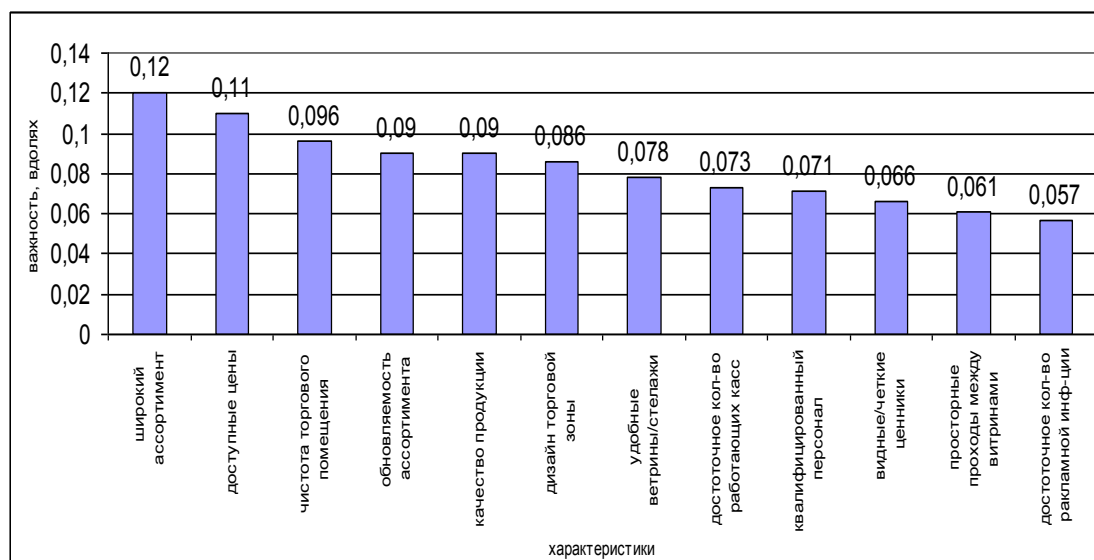


Рисунок 3. Важность характеристик мерчандайзинга в глазах потребителей

Итак, оказывается, что первостепенным для покупателя при выборе продуктового магазина является широкий ассортимент, доступные цены, чистота торгового помещения, качество продукции, обновляемость ассортимента.

Далее автором представлен более углубленный анализ степени удовлетворенности потребителей системой организации мерчандайзинга в универсаме, представленный в виде карты удовлетворенности. Для этого мы рассчитали среднее значение удовлетворенности по изучаемым показателям и среднееквадратичное отклонение по каждому из них (см. формула 1.).

$$Ki = \sqrt{\frac{\sum(\bar{A} - Ain)^2}{N}} \quad (1)$$

где, Ki - среднее квадратичное отклонение оценок относительно атрибута i ;

\bar{A} – средняя оценка атрибута i ;

Ain – оценка атрибута i , предоставленная респондентом n ;

N – число атрибутов.

Среднеквадратичное отклонение свидетельствует о степени совпадения мнений покупателей на предлагаемые атрибуты. Высокое значение среднеквадратического отклонения показывает большое разногласие во взглядах покупателей на один и тот же показатель мерчандайзинга, чем ближе показатель к нулю, тем больше мнение совпадает. Значения среднеквадратического отклонения приведены на рисунке 4.

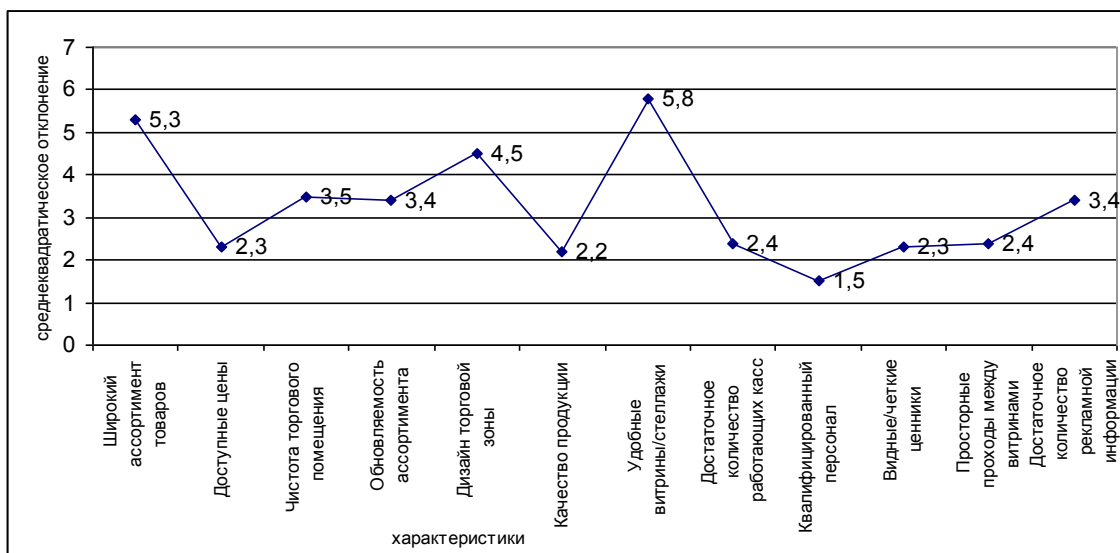


Рисунок 4. Среднеквадратическое отклонение характеристик мерчандайзинга (Ki) универсама

Анализируя представленный рисунок, напрашивается вывод о том, что персонал, осуществляющий работу в торговом зале, является квалифицированным и в этом клиенты универсама между собой в целом согласны. Этот показатель оказался единственным в своем роде, оценивая который, респонденты сошлись в своих взглядах.

Больше всего разногласия в оценках покупателей были выражены относительно таких характеристик мерчандайзинга как: широкий ассортимент товаров, дизайн торговой зоны, удобные витрины/стеллажи, достаточное количество рекламной информации.

Таким образом, получив баллы удовлетворенности, а также показатели среднеквадратического отклонения есть возможность представить карту удовлетворенности по организации системы мерчандайзинга в анализируемом нами универсаме. Ответы на вопросы по отдельным показателям были распределены по двум осям, одна из которых соответствует средним оценкам уровня удовлетворенности, а вторая — среднеквадратическим отклонениям оценок. Выбор точки пересечения осей осуществляется следующим образом: выбираются средние оценки. Таким образом, получаем карту, приведенную на рисунке 5.

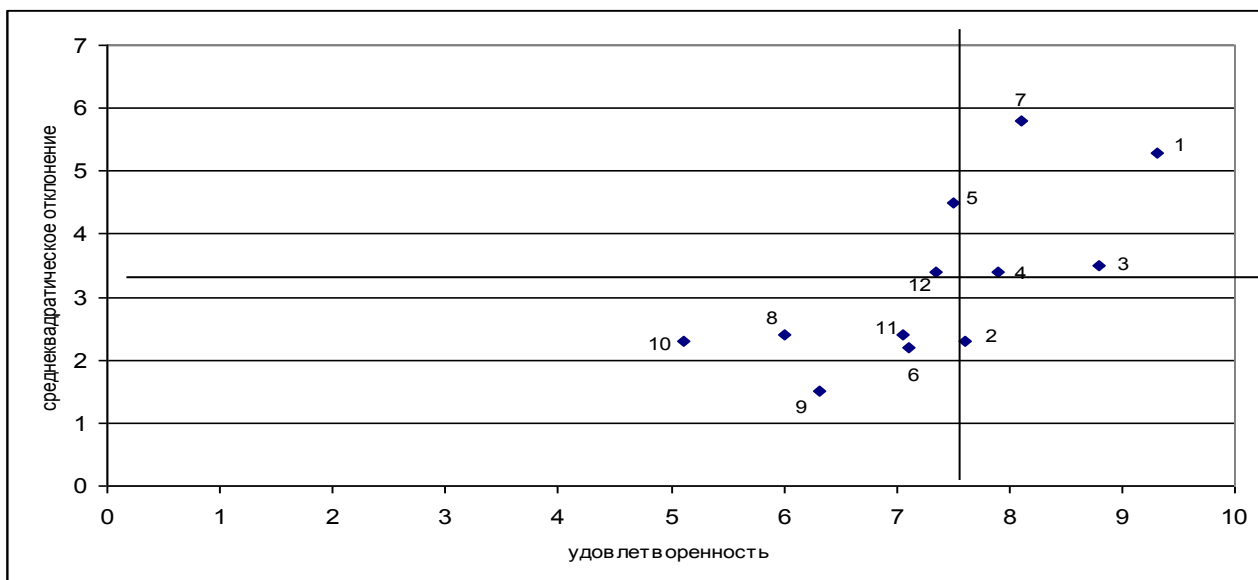


Рисунок 5. Матрица удовлетворенности/неудовлетворенности показателями мерчандайзинга универсама

На рисунке 5 нумерация атрибутов соответствует их последовательности, представленной на рисунке 4. Анализируя итоги рисунка 5, можем подытожить, что в правом нижнем квадранте свойства исследуемого универсама имеют более высокую усредненную оценку, чем в среднем по сектору, а их разброс также меньше среднего. Это означает, что потребители в один голос заявляют о своем удовлетворении. В данном случае получаем однородную удовлетворенность относительно такого атрибута как доступность цен.

В правом верхнем квадранте свойства компании тоже имеют оценки выше средних, но среднеквадратическое отклонение на этот раз велико, т.е. потребители высказали разные мнения. Мы имеем дело с распределенной удовлетворенностью, которая может быть вызвана разными причинами. В данной ситуации крайне важно выявить неудовлетворенных потребителей и причины их недовольства, а также предпринять индивидуальные меры, прежде чем потребители переключатся на продукцию конкурентов. В нашем случае в этот квадрант вошли такие атрибуты как: широкий ассортимент товаров, удобные витрины/стеллажи, чистота торгового помещения, обновляемость ассортимента и дизайн торговой зоны, достаточное количество рекламной информации.

В левом верхнем квадранте свойства получают оценки ниже средних при высоком среднеквадратичном

отклонении. Это случай распределенной неудовлетворенности, то есть большинство потребителей не довольны, но одни в большей степени, другие – в меньшей. Среди опрошенных таких клиентов не оказалось.

Левый нижний квадрант означает, что клиенты не удовлетворены и согласны в этом, в данный квадрант попали такие характеристики мерчандайзинга, как качество продукции, достаточное количество работающих касс, квалифицированный персонал, видные/чёткие ценники, просторные проходы между витринами.

Необходимо отметить, что выделенные 12 компонентов, являются для потребителей показателями визуально-информационной модели дисплея. Ранжирование данных параметров является расчетной операцией, здесь все оценки покупателей являются субъективными.

Литература

1. Габидуллина Л.Х. Управление конкурентоспособностью крупных торговых сетей на региональном рынке продовольственных товаров: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05/ Л.Х. Габидуллина. – Казань, 2012. – 175 с.
2. Снегирева В.В. Розничный магазин. Управление ассортиментом по товарным категориям/ В. Снегирева. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Гогушева Таужан Мухамедовна

кандидат экон. наук, доцент, СевероКавказская Государственная, Гуманитарно-Технологическая Академия, г.Черкесск

Аджиева Айшат Азрет-Алиевна

старший преподаватель, СевероКавказская Государственная, Гуманитарно-Технологическая Академия, г.Черкесск

Хутова Людмила Алиевна

кандидат экон. наук, доцент, СевероКавказская Государственная, Гуманитарно-Технологическая Академия, г.Черкесск

PROBLEMS OF FINANCIAL AND ECONOMIC BASIS OF LOCAL GOVERNMENT

Gogusheva Tauzhan Muhamedovna, candidate ehkon. Sciences, Associate Professor of the North-Caucasian State Technological Academy of Humanities and Cherkessk,

Adzhieva Ajshat Azret-Alievna, Senior Lecturer North Caucasus State Technological Academy of Humanities, and Cherkessk Hutova Lyudmila Alievna, candidate ehkon. Sciences, Associate Professor of the North-Caucasian State Technological Academy of Humanities and Cherkessk

АННОТАЦИЯ

В работе исследованы проблемы развития финансово-экономических основ местного самоуправления. Выделены факторы природно-ресурсного обеспечения, экономического, в первую очередь имущественного финансового обеспечения. Сформулированы предложения по решению проблем развития финансово-экономических основ местного самоуправления.

ABSTRACT

We studied the problem of financial and economic bases of local self-government. The factors of natural resource security, economic, primarily property financial security. Proposals to address the problems of financial and economic bases of local self-government.

Ключевые слова: местное самоуправление; местные финансы; муниципальное образование; налоги; бюджет.

Key words: local government; local finance; municipal; education; taxes, the budget.

Практика современного развития местного самоуправления свидетельствует о том, что успешное решение вопросов местного значения напрямую зависит от ряда факторов. Среди них можно выделить факторы природно-

ресурсного обеспечения; экономического, в первую очередь имущественного финансового обеспечения. При этом финансовая составляющая повсеместно, и у нас в

стране, и за рубежом, занимает ведущее место, и значение ее неуклонно возрастает. В последние годы в России в сфере местного самоуправления заметны процессы постепенного сужения потенциала земельного и имущественного факторов. Экономическую основу местного самоуправления составляют муниципальная собственность, местные финансы, имущество, находящееся в государственной собственности и переданное в управление органам местного самоуправления.

Без достойной экономической основы самоуправление останется фикцией, и богатый опыт нашей страны убедительно доказывает это.

Материально-финансовая оснащенность публично-властных полномочий – один из базовых принципов формирования компетенции. Проблемы материально-ресурсного обеспечения местного самоуправления не являются специфически национальными. Однако децентрализация ответственности в сфере публичного обслуживания создает значительные трудности для местного самоуправления, повышением самостоятельности и расширением возможностей. В соответствии с этим необходима приверженность центрального правительства смыслу децентрализации, в том числе в отношении финансовых и политических возможностей местного самоуправления [1, с. 18].

В современных условиях финансово-экономические факторы оказывают все более заметное влияние на правовое регулирование местного самоуправления. В этой связи существенно обостряется проблема пределов влияния финансово-экономических факторов на организацию местного самоуправления и, в частности их учета при создании, преобразовании и упразднении муниципальных образований.

В национальном политико-правовом пространстве в последнее время все чаще звучит идея о том, чтобы увязать правовой статус муниципального образования с наличием необходимых финансово-экономических ресурсов. Этот тезис предполагает, что те муниципальные образования, которые являются финансово зависимыми от вышестоящих бюджетов, должны быть преобразованы путем объединения или присоединения. Это якобы позволит сократить расходы на содержание аппарата управления и повысит качество принимаемых решений [2, с. 264]

Итогом финансового регулирования, которое порой небеспошвенно сравнивают с «продразверсткой», является то, что материально-ресурсное покрытие расходных полномочий органов местного самоуправления обеспечивается главным образом через государственный финансово-распределительный механизм. Однако такое положение вещей позволяет обеспечить за счет финансового регулирования административно-политическую централизацию государственного управления и неформальное соподчинение муниципальных органов органам государственной власти. В этом плане необходимо в первую очередь принять меры по укреплению состава местных налогов, усилить их роль в формировании доходной части местных бюджетов. Речь идет, в частности, о реализации давно обсуждаемого предложения ввести местный налог на недвижимость с одновременным установлением системы налоговых вычетов – своеобразной «подушки безопасности» для малообеспеченных граждан. Следует также скорректировать пропорции и порядок отчислений

в местные бюджеты от регулирующих налогов. Продуктивным является предложение изменить порядок взимания налога на доходы физических лиц: суммы налога должны зачисляться налоговым агентом в соответствующий бюджет по месту жительства налогоплательщика, а не по месту учета налогового агента в налоговом органе. Следует пересмотреть сложившийся подход к льготированию по налогам, подлежащим зачислению в местный бюджет. Он предполагает установление как самих по себе налоговых льгот, так и изъятий из объектов налогообложения, что существенным образом сужает доходную базу муниципалитетов. Вместе с тем необходимо выработать новое понимание дотационности муниципального образования как одного из основных критериев дифференциации финансового регулирования. Смысл дотационности должен состоять, прежде всего, в абсолютной невозможности муниципального образования решать свои задачи, исходя из имеющейся налоговой базы и потенциальных неналоговых доходов. Таким образом, муниципалитеты должны быть «самокупаемыми», и лишь объективно недостающие доходные источники стоит компенсировать из бюджетов другого уровня. Нуждается в изменении институт государственной финансовой помощи местным бюджетам. Она должна стать «умной», перейти из универсального режима применения в режим вспомогательный, субсидиарный, точечный. Наряду с этим следует активно развивать различные формы так называемой «стимулирующей финансовой помощи», которая имеет долгосрочный инвестиционный характер, нацеленный на формирование структурных сдвигов в экономике территорий и решение ключевых социальных проблем, расширение их налогового потенциала [4, с. 225]

Укрепление финансово-экономических основ местного самоуправления должно идти рука об руку с повышением социально-экономической эффективности муниципальных органов власти, что, в свою очередь, требует создания высокопроизводительной системы муниципального финансово-хозяйственного управления. Речь идет о повышении социальной «отдачи» местного хозяйства, более качественном использовании органами местного самоуправления находящихся в их ведении материально-финансовых средств.

Задачи повышения финансово-экономической эффективности муниципальной деятельности, сами должны решаться на планомерной основе, программно-плановыми способами. В этой связи стоит обратить внимание на опыт ряда муниципальных образований, которые направлены на системное преодоление связанных с этим комплексных проблем, таких как: а) обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости местного бюджета; б) повышение эффективности предоставления муниципальных услуг; в) оптимизация функций муниципального управления и повышение эффективности их обеспечения; г) совершенствование муниципального финансового контроля; д) повышение энергетической эффективности; е) развитие информационной системы управления муниципальными финансами; ж) модернизация муниципальной контрактной системы [3, с. 123]

Существенное значение для улучшения качества муниципального финансово-хозяйственного управления и местного самоуправления в целом имеет институт муниципальной статистики, который все еще находится в неудовлетворительном состоянии. Необходимо углубление

и развитие концептуальных основ муниципального статистического учета. Так, сегодня крайне ограничена муниципальная статистика благосостояния и качества жизни. В нормативно-правовом плане следует решить такие проблемы, как: а) определение места муниципальной статистики в системе компетенции муниципальных образований; по всей вероятности, ее стоит включить в той или иной форме в вопросы местного значения, сняв возникающие на практике трудности с отнесением расходов по сбору статистических показателей к расходным обязательствам местных бюджетов; б) установление периодичности и сроков предоставления органами местного самоуправления статистических показателей для формирования баз данных по муниципальным образованиям; в) определение прав и обязанностей органов местного самоуправления по обеспечению своевременности, достоверности и полноты сбора статистических показателей, порядка взаимодействия органов государственной власти, местного самоуправления, юридических и физических лиц при сборе статистической информации и ее использовании.

Относительно самостоятельным направлением повышения социальной эффективности муниципального финансово-экономического управления является развитие института муниципального заказа, позволяющего «подключать» к выполнению функций местного самоуправления организации немunicipальной формы соб-

ственности – как рыночно-хозяйственных, так и некоммерческих субъектов. Следует также повысить гибкость правового регулирования муниципального заказа, с тем чтобы определенным образом расширить формы его размещения и тем самым обеспечить для заказчиков возможность в ситуациях, связанных с заказом сложных объектов. Этому должно сопутствовать одновременное повышение прозрачности, открытости муниципального заказа на всех его этапах, исключение сделок с заинтересованностью, введение эффективных механизмов персональной ответственности должностных лиц, принимающих неправовые контрактные решения.

Список литературы

1. Бухвальд Е.М. Экономико-правовые вопросы сбалансированности местных бюджетов 2013.- № 13.- С.17-21.
2. Видяпина, В. И., Степанова, М. В. Региональная экономика / учебник/ Видяпина, В. И., Степанова, М. В.– М.:ИНФРА-М, 2014.-325с.
3. Миролюбова Т. Индикативное планирование социально-экономического развития на уровне субъекта Федерации // Проблемы теории и практики управления. – 2013.-240с.
4. Экономическая география и регионалистика /учебное пособие.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 2014.-342с.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Гогушева Таужан Мухамедовна
Хутова Людмила Алиевна
Шардан Саида Кемаловна*

кандидаты экон. наук, доценты, Северо-Кавказская Государственная, Гуманитарно-Технологическая Академия г.Черкесск

PROBLEMS OF IMPROVEMENT OF BUDGETARY CONTROL AT THE TERRITORIAL LEVEL

Gogusheva Tauzhan Muhamedovna, candidate ehkon. Sciences, Associate Professor of the North-Caucasian State Technological Academy of Humanities and Cherkessk

Hutova Lyudmila Aliевна, candidate ehkon. Sciences, Associate Professor of the North-Caucasian State Technological Academy of Humanities and Cherkessk

Sardan Said Kamalova, candidate ehkon. Sciences, Associate Professor of the North-Caucasian State Technological Academy of Humanities and Cherkessk

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается сложившееся в последние годы положение в сфере межбюджетного регулирования. Выявляются основные проблемы, препятствующие эффективному построению межбюджетных отношений на территориальном уровне. Выделены основные противоречия системы бюджетного регулирования в Российской Федерации, а также основные аргументы Министерства финансов РФ по сокращению финансовой поддержки из федерального бюджета.

ABSTRACT

The article discusses the current in recent years, the situation in the sphere of budgetary control. Identifies the main problems hindering effective creation of intergovernmental relations at the territorial level. The article highlights the basic contradictions of the system of budgetary control in the Russian Federation, as well as the main arguments of the Ministry of Finance of the Russian Federation reduction of financial support from the Federal budget.

Ключевые слова: межбюджетное регулирование, бюджетная система, бюджетная реформа, муниципалитет, налоги, дотации.

Key words: budgetary control, budget system, budgetary reform, the municipality, taxes, subsidies.

В современной России в числе важнейших задач социально-экономического развития регионов особое место занимает совершенствование межбюджетных отношений. Ключевым вопросом при построении межбюджетных отношений на территориальном уровне является межбюджетное регулирование, необходимость которого, как и государственного регулирования в целом, возникает вследствие ограниченного количества ресурсов, сконцентрированных внутри страны. С помощью механизма межбюджетного регулирования осуществляется перераспределение бюджетных средств между уровнями бюджетной системы, что позволяет достичь относительно равномерного развития экономики на всей территории страны, а гражданам одного государства, проживающим в разных регионах, получить бюджетные услуги по сравнительно одинаковым ценам.

В связи с проводимой в России бюджетной реформой, формы и методы межбюджетного регулирования претерпели существенные изменения, что в итоге позволило перевести взаимоотношения между уровнями бюджетной системы в качественно иной, более рациональный режим функционирования. Вместе с тем не решены до конца такие значимые для создания сбалансированных межбюджетных отношений вопросы, как: оптимальное разграничение расходов и закрепление доходов за бюджетами разных уровней, разработка эффективного механизма финансовой поддержки региональных и местных бюджетов, эффективное управление общественными финансами на территориальном уровне. Это не позволяет провести полноценную реформу, гарантирующую финансовую самостоятельность и ответственность регионов и входящих в их состав муниципальных образований.

В настоящее время межбюджетное регулирование осуществляется путем перераспределения доходов между уровнями бюджетной системы и использования межбюджетных трансфертов[1.с.11].

До вступления в действие поправок к Бюджетному кодексу РФ, принятых Федеральным законом от 20.08.2004 № 120-ФЗ, межбюджетное регулирование в России осуществлялось с применением регулирующих доходов. В числе недостатков этого метода отмечались: отсутствие стимулов к развитию налогооблагаемой базы, ежегодная конкуренция с федеральной властью за источники доходов, отсутствие должного уровня ответственности исполнительных органов власти территорий за сбор доходов в бюджетную систему и др. Однако замена регулирующих налогов на закрепленные при плохо развитой собственной доходной базе территориальных бюджетов только повысила зависимость регионов и муниципалитетов от средств, передаваемых из вышестоящего уровня бюджетной системы, обострив противоречия между ними, что обусловило необходимость дальнейшего совершенствования системы межбюджетного регулирования.

Сегодня бюджетное регулирование посредством перераспределения доходов между уровнями бюджетной системы возможно только на уровне Российской Федерации в целом. Формирование доходной базы бюджетов основывается на принципе законодательного закрепления отдельных источников доходов за определенным уровнем бюджетной системы государства. Доходы каждого бюджета формируются в строгом соответствии с бюджетным и налоговым законодательством РФ.

Однако абсолютное преобладание федерального налогообложения и ничтожная налоговая база региональных и местных налогов, перечень которых к тому же за последнее время существенно сократился, не обеспечивают регионы и муниципалитеты необходимыми финансовыми ресурсами для удовлетворения своих потребностей. Это обстоятельство ведет к снижению ответственности региональных и муниципальных властей за состояние экономики территории, препятствует проведению стимулирующей экономической политики субъектов РФ. Причем развитие налогового законодательства в последние годы свидетельствует о сокращении рычагов налогового регулирования, находящихся в распоряжении субфедеральных властей. Полномочия по регулированию налогов на региональном и местном уровнях ограничиваются установлением размеров ставок в пределах, определенных федеральным законодательством, сроков уплаты и дополнительных налоговых льгот[3.с.46].

Помимо того, что вносимые изменения налогового законодательства не учитывают интересов субъектов РФ, в последние годы продолжается практика предоставления федеральным законодательством льгот по региональным и местным налогам, установление ставок по ним, что также сказывается на поступлениях доходов в бюджеты территорий.

В 2011г. властям субъектов РФ впервые за много лет пришлось столкнуться с сокращением финансовой поддержки из федерального бюджета. При этом Министерство финансов РФ использовало два основных аргумента: наблюдающийся значительный дефицит федерального бюджета, который привел к сокращению Резервного фонда России, а также возобновившийся рост собственных доходов региональных бюджетов на фоне начавшегося экономического роста.

Уменьшение дотаций частично замещено увеличением объема бюджетного кредитования субъектов РФ, однако, несмотря на всю льготность условий такого кредитования, очевидно, что оно не может заменить безвозмездную помощь, будучи призванным лишь помочь территориальным властям мягче адаптироваться к новым реалиям сокращающейся финансовой помощи из федерального бюджета представляет собой меру переходного периода[2.с.11].

В 2012г. в целях финансовой поддержки субъектов РФ были дополнительно предусмотрены бюджетные кредиты из федерального бюджета в объеме до 113,6 млрд. руб. При этом увеличилась плата за пользование бюджетными кредитами с $\frac{1}{4}$ ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действующей на день заключения соглашения о предоставлении бюджетного кредита, до $\frac{1}{2}$ ставки рефинансирования для бюджетных кредитов на частичное покрытие дефицитов бюджетов субъектов РФ и покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджетов субъектов РФ, и до $\frac{1}{3}$ для бюджетных кредитов на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт, ремонт и содержание автомобильных дорог общего пользования (за исключением автомобильных дорог федерального значения).

Предоставление из федерального бюджета дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации способствовало сокращению различий в уровне расчетной бюджетной обеспеченности между 10 наиболее обеспеченными и 10 наименее

обеспеченными регионами в 2014 году с 6,7 до 2,8 раз. В 2014 году уровень расчетной бюджетной обеспеченности по 10 наименее обеспеченным регионам составил 56,7% от среднего по России, или 28,3 тыс. рублей на 1 человека в год, что на 13,2% выше уровня 2012 года. Данные по среднему уровню фактической бюджетной обеспеченности по 10 наименее обеспеченным регионам составили 66,5% от среднего по России (27,6 тыс. рублей), что на 8,7% выше уровня 2012 года.

Снижение фактического уровня бюджетной обеспеченности по 10 наименее обеспеченным регионам в 2014 году обусловлено ухудшением макроэкономической ситуации, что привело к снижению темпов роста собственных доходов бюджетов субъектов Российской Федерации по сравнению с ожидаемыми. При этом можно отметить сокращение различий по уровню фактической бюджетной обеспеченности между 10 наиболее обеспеченными и 10 наименее обеспеченными регионами в 2014 году с 2,8 (расчетное значение) до 2,4 (фактическое значение).

Таким образом, основным противоречием системы бюджетного регулирования в Российской Федерации по-прежнему остается несоответствие конечных целей регулирования и методов их достижения. Достаточно сложно стимулировать развитие регионов и муниципалитетов в условиях ограниченных возможностей в формировании необходимого бюджетно-налогового потенциала территорий.

Список литературы

1. Бишенов А.А., Бозиева М.М. Межбюджетное регулирование на территориальном уровне // Финансы. - 2014. - № 10. - С. 9-14.
2. Колесов А.С. Межбюджетные отношения: сущность и пути совершенствования // Финансы. - 2012. - № 2 - С.11-13.
3. Силуанов А.Г. Пути совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2013. — № 2. - С. 43-50.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Гуреева Марина Алексеевна

кандидат техн. наук, доцент, Российский экономический университет, г. Москва

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX

Gureeva Marina Alekseevna, candidate technology, Associate Professor Russian economic University, Moscow

АННОТАЦИЯ

Цель исследования заключалась в изучении современных тенденций развития мирового топливно-энергетического комплекса. В статье систематизированы методологические подходы к периодизации этапов развития мирового ТЭК, а также выявлены направления его дальнейшего перехода на новый технологический уклад в условиях глобализации экономики.

ABSTRACT

The purpose of the study was to examine the current trends of development of the global energy mix. Article systematized methodological approaches to PE riodizacii stages of development of world ENERGY, and identified further directions of its transition to a new technological way in a globalized economy.

Ключевые слова и словосочетания: мировой топливно-энергетический комплекс, энергоресурсы, энергопотребление, постиндустриальное общество, технологический прорыв.

Key words and word-combinations: global fuel and energy complex, energy, chemical energy, were strial'noe society, a technological breakthrough.

Современное состояние мировой экономики позволяет говорить о том, что топливно-энергетические ресурсы до сих пор являются одним из необходимых ресурсов как для производственной, так и для социальной сферы национальных систем.

Длительное развитие торговых отношений между странами – производителями и странами – потребителями энергоресурсов привели к формированию достаточно развитой системы производственных и рыночных отношений в сфере возмездного обмена всеми видами энергоресурсов. Следует отметить, что высокая зависимость экономических и социальных систем от энергоресурсов характерна для большинства развитых стран, в то время как обладают этими ресурсами далеко не все. В сложившихся условиях сохранение и развитие природно-ресурсного потенциала государств является одним из обязательных элементов государственной политики практически всех стран мира.

Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) представляет собой систему добычи природных энергетических ресурсов, их обогащения, преобразование в мобильные виды энергии и энергоносителей, передачи и распределения, потребления и использования во всех отраслях национального хозяйства. Объединение таких разнородных частей в единый национально-хозяйственный комплекс объясняется их технологическим единством, организационным- взаимосвязями и экономической взаимозависимостью [1].

Организационно топливно-энергетический комплекс (ТЭК) разделяется на отрасли, подотрасли, объединения и предприятия:

- добывающие: угледобыча, нефтедобыча, газодобыча, добыча торфа и сланцев, добыча урана и других ядерных материалов;

- преобразующие (перерабатывающие): углепереработка, нефтепереработка, газопереработка, переработка торфа и сланцев, электроэнергетика, атомная энергетика, котельные, получение местных энергоносителей – сжатого воздуха и газов, холода и т. п.;
- передающие и распределяющие: перевозка угля, торфа и сланцев, нефтепроводы и другие способы транспорта нефти и нефтепродуктов, газопроводы, транспорт газовых баллонов, электрические сети, включая высоковольтные линии электропередачи (ЛЭП) и низковольтные распределительные электросети, паро- и теплопроводы, трубопроводы местных энергоносителей, газобаллонное хозяйство.

Различные отрасли и составные части ТЭК экономически объединяются на мировом энергетическом рынке по различным формам будучи хозяйственно самостоятельными субъектами рынка. В то же время технологическое единство ТЭК делает субъектов энергетического рынка взаимозависимыми.

Ключевыми факторами постоянно возрастающего интереса к данной области являются обостряющаяся проблема ресурсозависимости стран-экспортеров и стран-импортеров топливно-энергетических ресурсов, возрастающая конкурентная борьба между ключевыми странами-экспортерами, высокая волатильность цен на мировом рынке энергоресурсов, неопределенность ценовых тенденций и усиление влияния геополитического фактора.

В течение последних 100-130 лет рост энергетических потребностей человечества имел явно выраженный экспоненциальный характер и вдвое опережал экспоненту роста народонаселения.

Академики В.Е. Фортов и А.А. Макаров выделяют в росте энергетических потребностей человечества два 50-летних цикла [5]. Первый начался в 1880-х гг. (с появлением возможности оценки энергопотребления на базе достаточно разрозненной, но регулярной статистики) и закончился примерно десятилетней стабилизацией мирового потребления энергии в 1930-е гг. из-за Великой депрессии и мировой войны. Второй цикл начался послевоенным восстановлением в конце 1940-х гг. Он дал еще более бурный взлет энергопотребления и завершился в конце 1980-х - начале 1990-х гг.

Изменения динамики энергопотребления сопровождаются серьезными трансформациями всей производственной структуры ТЭК. На основе анализа изменений доли каждого вида первичной энергии в общем энергопотреблении можно выявить следующую динамику развития ТЭК.

Уголь становится доминирующим энергоресурсом (т. е. занимает наибольшую долю в производстве и потреблении первичной энергии) в США с 1885 г., а в России – с 1932 г. И в 1910, и в 1955 гг. соответственно его доля достигает максимума – 74 и 62% [2].

Потеря лидирующих позиций угля не была связана с ограниченностью его ресурсов. Определяющей стала свойственная пришедшим ему на смену нефти и затем газу высокая концентрация потока их добычи, обеспечившая необходимые темпы дальнейшего роста энергопотребления. Эра нефти дала толчок интенсивному развитию экономики, что потребовало увеличения производства и потребления ископаемого топлива.

Нефть стала доминирующим ресурсом мировой энергетики на втором этапе ее развития (1930-1970 гг.), вытесняя уголь, при этом если ее цены вплоть до кризиса 1970-х гг. менялись в диапазоне 10-20 долларов за баррель, то на следующем этапе (1970-1986 гг.) верхняя граница цен поднялась пятикратно, а усредненное значение – втрое, до 50 долларов за баррель [3].

Вместе с тем более чем столетний процесс освоения новых энергоресурсов без полного вытеснения старых и переход к постиндустриальному обществу закономерно привели в конце XX – начале XXI в. к новой тенденции – диверсификации производства и потребления энергии. Прежнее доминирование одного-двух ресурсов сменилось более равномерным использованием всех освоенных видов топлива и энергии.

Смена технологического уклада, как правило, происходит в период кризиса мировой экономики. В исторической ретроспективе энергетические преобразования неразрывно следовали за общим экономическим развитием и научно-техническим прогрессом (НТП). Неравномерность развития экономики, связанная с НТП, может рассматриваться с точки зрения смены технологических укладов (ТУ), представляющих совокупность технологических процессов, развивающихся синхронно и сохраняющих свою целостность. На основе теории ТУ были выявлены закономерности долгосрочных изменений, происходящих в мировой энергетике.

При переходе к следующему укладу удельное потребление энергии увеличивалось примерно вдвое, при этом росла и цена на первичную энергию. Этапы роста нового ТУ сопровождаются некоторым повышением энергоемкости ВВП, а после замены старого ТУ новым – быстрым ее снижением. Эти обобщения подтверждаются современными тенденциями развития мировой экономики и энергетики.

Таким образом, экономический кризис является своеобразным «спусковым крючком», который запускает процесс обновления экономики. В такие периоды и происходят крутые развороты в структуре производства и потребления первичных энергоносителей. Так, пик потребления угля приходился на 1940-е гг. (четвертый технологический уклад – двигатель внутреннего сгорания), пик потребления нефти – на 1980-е гг. (пятый ТУ – микроэлектроника). На начальном этапе (с 2010 г.) перехода на шестой ТУ (нанотехнологии, ядерная и гелиоэнергетика) возрастает роль газа, который дает возможность выиграть время для «перегруппировки» сил.

В этой связи интерес представляет также подход профессора Ю. А. Плакиткина, исследовавшего инновационное развитие мировой экономики и его влияние на вектор развития мировой энергетики на основе анализа статистики мировых технологических патентов за 130 лет. На основе данного анализа были выявлены ступени технологического роста.

Первая ступень – это примерно 1929-1930 гг. и до начала 1940-х гг., вторая ступень – 1970-1990 гг. Начало третьей технологической ступени, согласно данному подходу, фактически было положено в 2008 г., явившемуся своеобразной точкой «невозврата», когда мировая экономика приняла новый трек технологического развития и начала формировать новый технологический облик. В

этот период уже не объемы привлекаемых ресурсов, а эффективное управление ими становится главной доминантой мирового экономического развития.

Анализ показывает, что каждая технологическая ступень начиналась с кризиса: первая ступень – с Великой депрессии 1930-х гг., окончание ступени (1939-1940 гг.) – с переделом границ мира; вторая ступень – с энергетического кризиса 1970-х гг. и опять же передела границ социалистического лагеря в 1990-х гг. Начавшийся в 2008 г. мировой финансово-экономический кризис снова поменял направленность топливно-энергетического рынка: рынок предложения изменяется на рынок спроса. Соответственно, ценовые параметры в этот период имеют тенденцию к понижению.

Еще одним важным фактором, влияющим на развитие мирового ТЭК, являются энергетические прорывы. Именно новые энергоносители и энергетические технологии составили основу всех прошедших индустриальных революций. А роль энергетических инноваций является определяющей в развитии не только мировой энергетики, но и в значительной степени всей цивилизации.

В данной связи в истории развития энергетических технологий следует разделять понятия «технологическая революция» и «технологический прорыв».

Технологическая революция представляет собой комплекс новых технологий, который позволяет осваивать новый, обычно более концентрированный вид первичной энергии с кратным расширением ресурсной базы энергетики. Она выдает конечную энергию гораздо более высокой ценности, радикально улучшая производство и быт с резким повышением эффективности труда, а также порождает новые энергетические и сопряженные с ними рынки.

В отличие от революций технологические прорывы способствуют значительному расширению экономически привлекательной ресурсной базы или повышению КПД используемых технологий, что в результате приводит к кардинальным изменениям конъюнктуры рынков уже существующих энергоносителей. Но они обеспечивают неполный набор названных компонент и, как правило, имеют намного меньшие общественные последствия [4].

Первый важный этап здесь – рубеж XIX-XX вв. и до конца 1950-х гг., когда были созданы две революционные технологии, по сей день составляющие основу энергетики: двигатели внутреннего сгорания (ДВС) и электроэнергетика. ДВС обозначил закат века угля и пара, дал могучий импульс наступлению эры нефти и тысячекратному росту децентрализованной (в том числе индивидуальной) мобильной энергетики. А крупномасштабное производство электроэнергии тепловыми и гидроэлектростанциями, дальние электропередачи и электрификация всех сфер жизнедеятельности заложили энергетическую базу не только индустриального, но и постиндустриального общества.

На втором этапе, с 1960-х гг. и до XXI в., шло в основном совершенствование энергетических технологий, сопровождавшееся рядом технологических прорывов. Двигатели внутреннего сгорания дополнились газовыми турбинами, реактивными и ракетными двигателями. Газовые турбины дали новый импульс развитию авиации и

сформировали спрос на авиационный керосин. Во многом благодаря газовым турбинам была создана современная газотранспортная система и газовая промышленность в целом. Разработка газовых турбин большой мощности и их применение в стационарной энергетике также позволили перейти с парового цикла на более эффективный парогазовый цикл.

С 1970-х гг. ждали очередной революции в освоении атомной энергии, ставшей «побочным продуктом» реализации оборонных ядерных проектов. Энергоемкость ядерного топлива на три порядка выше, чем любого органического, однако используется оно пока чрезвычайно неэффективно. Кроме того, технические сложности с гарантированным обеспечением ядерной безопасности, нерешенные проблемы с утилизацией радиоактивных отходов и незавершенность ядерного топливного цикла не позволили атомной генерации занять доминирующее положение в энергетике, и соответственно, выполнить второй критерий технологической революции АЭС не удалось.

В начале XXI в. реальностью стали коммерческая добыча сланцевого газа и нефти, жидкое биотопливо третьего поколения, электромобили, микротурбины. Ведутся разработки по исследованию газогидратных залежей, созданию биогазовых установок.

В предстоящие 30 лет в энергетике не ожидается новой технической революции (например, освоения дешевого термоядерного синтеза или гравитации), но реальны крупные технологические прорывы. Они уже проявляются при разработке нетрадиционных ресурсов нефти и газа и появлении новых видов моторного топлива, что способно при сохранении растущего спроса существенно замедлить удорожание углеводородов. Такое расширение ресурсной базы и повышение эффективности добычи нефти и газа ведут к кардинальным изменениям конъюнктуры топливных рынков.

На основе проведенного анализа различных подходов к периодизации мирового ТЭК была составлена сводная таблица (табл. 1) этапов.

Таким образом, на изломе XX в. в эпоху бурных перемен и ускорения научно-технического прогресса индустриальная экономика подошла к пределу возможностей действующих энергетических технологий (энергетическому порогу). Данный фактор наряду с нарастанием социально-экономических, военно-политических и экологических проблем, усилением рисков природного, техногенного и комбинированного характера, истощением легкодоступных запасов ископаемого топлива предопределил сдвиг парадигмы развития глобальной экономики в сторону низкоуглеродного спектра. На современном этапе развития мировой экономики в условиях глобализации, углубления структурного кризиса и начавшегося перехода наиболее передовых стран мира на новый технологический уклад кардинально меняется парадигма развития энергетического хозяйства в направлении расширения использования новых видов энергоносителей, повышения энергоэффективности использования первичной энергии, а также снижения негативного влияния на окружающую среду.

Таблица 1

Этапы развития мирового топливно-энергетического комплекса

Период	Тенденции энергопотребления	Доминирующий энергоноситель	Технологические прорывы	Технологический уклад	Социальный и исторический тип общества
1860-1930-е	Удвоение душевого энергопотребления каждые 40 лет	Быстрое Вытеснение углем дров и мускульной силы животных	Паровой двигатель, который затем сменяется ДВС и электро энергетикой, появление электродвигателей и паровых турбин	Третий ТУ (использование в промышленности электро энергии, господство монополий, начало концентрации финансового капитала)	Индустриальное общество
1940-е-конец 1980-х	Бурный взлет энергопотребления, бум энерго емкой промышленности, разработка мирного атома	Вытеснение нефтью и газом угля, становление эры нефти	Коммерческая добыча нефти и газа, нефтехимия, появление газовых турбин, реактивных и ракетных двигателей, формирование газотранспортной системы, освоение атомной энергии	Четвертый ТУ (широкое использование нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, эра массового и серийного производства, ТНК и ПИИ)	
1990 – 2010-е	Стабилизация среднего душевого энергопотребления в развитых странах, энергосбережение, энергоэффективность, диверсификация производства и потребления энергии	Стабилизация доли нефти, возрастание роли газа (в том числе из нетрадиционных источников) и ВИЭ	3D и 4D геосканирование, глубоководное и сверхглубоководное бурение, компьютеризованная разведка, и добыча углеводородов, роботизированные комплексы с дистанционным управлением для подземной добычи угля	Пятый ТУ (электронная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, информационные технологии и телекоммуникации)	Пост индустриальное общество
2010 – 2050-е	Трансформация рынка предложения в рынок спроса, расширение децентрализованных источников энергии, резкое снижение энергоемкости и материалоемкости производства	Эра газа, нетрадиционные источники нефти и газа, увеличение доли ВИЭ (по тенциально: атомная энергетика, термоядерный синтез)	Коммерческая добыча сланцевого газа и нефти, жидкое биотопливо третьего поколения, электромобили, микротурбины; перспективное освоение газогидратных залежей, создание биогазовых установок	Шестой ТУ (нанотехнологии, ядерная и гелиоэнергетика)	

Литература

- Ковнир В. Н., Мухаметшин Э. А. Нефть как ведущий природноэкономический фактор развития современной экономики // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2012. – № 8 (50).
- Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года / ИНЭИ РАН, АЦ. - С. 63. - URL: <http://mrgr.org/upload/iblock/la3/prognoz-2040.pdf>
- Матвеев И.Е. Современный потенциал и перспективы развития западноевропейской энергетики: дисс.... канд. экон. наук. - М., 2013. – С. 64-65.
- Плакицкий Ю. А. Новый технологический трек мировой экономики и его влияние на вектор развития мировой энергетики // Тенденции и перспективы развития: ежегодник. – Вып. 6. – Ч. 1. – М.: ИНИОН РАН, 2011. – С. 714-716.
- Фортов В. Е., Макаров А. А. Тенденции развития мировой энергетики и энергетическая стратегия России // Энергорынок. – 2004. – № 7.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Гуркова Анастасия Александровна

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток, Россия, Научный руководитель: к.и.н., доцент, Барашок Ирина Викторовна, Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток, Россия

EDUCATIONAL TOURISM AS A FACTOR OF INBOUND TOURISM DEVELOPMENT IN PRIMORSKY REGION

Gurkova Anastasiia, Far Eastern Federation University Vladivostok, Russian Federation, Irina V. Barashok, Candidate of historical Sciences Associate Professor Department of Service and Tourism

АННОТАЦИЯ

В статье освещается актуальная для России в целом и для Приморского края в частности проблема развития въездного туризма, в данном случае въездного образовательного туризма. Представлено маркетинговое исследование деятельности туристических фирм Приморья в сфере образовательного туризма, обозначен ряд факторов, влияющих на развитие стабильного интереса иностранных туристов к образовательным турам в Приморском крае, также намечены возможные пути расширения сферы образовательного туризма. При исследовании и изложении статьи использованы следующие методы научного исследования: описание, сравнение, анализ, синтез и аналогия.

ABSTRACT

In the article a problem of development of the inbound educational tourism is touched upon. This problem is urgent for both Russian Federation generally and for Primorsky Region in particular. The marketing research of activities of the Primorsky tourist companies in the field of educational tourism is presented in the article. A whole number of factors that influence the development of a stable interest of foreign tourists to educational tours in Primorsky region and possible solutions for problems are considered in this project. At the research of article are used such methods of scientific research as: description, comparison, analysis, synthesis and analogy.

Ключевые слова: образовательный туризм; въездные потоки; образовательный тур.

Keywords: educational tourism; inbound streams; educational tour.

Приморский край – это «ворота» в страны Азиатско-Тихоокеанского региона, именно поэтому политика страны и края в настоящее время направлена на установление тесных культурно-экономических связей с этим регионом. В «Стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 г.», утвержденного законом Приморского края от 20 октября 2008 г., отмечается необходимость интеграции Дальневосточного региона, и в частности Приморского края, в экономическое пространство АТР, и как следствие, развитие туристской деятельности, в том числе и посредством образовательного туризма [1].

Образовательный туризм рассматривается нами как фактор глобализации и интернационализации образования, сближения и гармонизации международных отношений, это одно из средств межкультурной коммуникации, посредством которого происходит изучение языка, а также погружение в культурное пространство дестинации. Привлечение туристских потоков в Приморский край требует активизации имеющегося туристского ресурсного потенциала. Для этого целесообразно расширить спектр туристских продуктов, предлагаемых на рынке образовательного туризма, переориентировав выездной поток на въездной.

В целях изучения рынка образовательного туризма было проведено маркетинговое исследование образовательных продуктов, предлагаемых турфирмами г. Владивостока. В Приморском крае на 2014 г. зарегистрировано 252 туристские организации (туроператоров - 123, турагентов – 129). Из них большее количество турфирм расположено в городе Владивостоке [2].

Для изучения были выделены турфирмы, которые активно развивают образовательное направление (ООО «Pegas Touristic», ООО «Гавань-турцентр» и ООО «Double Step Travel»).

Туристические компании г. Владивостока занимаются формированием только выездных потоков образовательного туризма. Туры ориентированы в основном на такие регионы как Азия – Китайская Народная Республика (КНР), Республика Корея, Япония, Социалистическая Республика Вьетнам. Европейское направление представлено странами Великобритания, Ирландия, Германия, Франция, Испания. Американский регион – США, Канада.

Наиболее популярны у туристов образовательные программы в университетах и институтах КНР (Шанхайский Международный Студенческий Университет, Пекинский Университет языка и культуры, Даляньский институт бизнеса, Северо-Восточный (дунбэйский) финансово-экономический университет, Даляньский университет иностранных языков, Восточно-Китайский педагогический университет, Харбинский политехнический университет); Республики Корея (Пусанский университет иностранных языков, университет Корё, а также корейские колледжи и языковые деревни); Японии (Токийский университет, университет Тохоку, Осакий университет, университет Аояма).

Образовательные программы, организованные для русских туристов, включают в себя не только изучение языка, но и дополнительные программы спортивного, творческого, развлекательного характера. Например, наиболее популярен у русских туристов образовательный тур, предлагаемый туристской фирмой «Pegas Touristic», продолжительностью 15 дней с целью изучения английского языка в деревне Suyu English Village в Сеуле. Помимо обучения, программа включает в себя ежедневные экскурсии с посещением храмовых комплексов и музеев, услуги развлекательного характера – парки аттракционов, аквапарки, океанариумы, шоппинг и др. Турпродукт, предлагаемый фирмами для туристов с образовательными целями, достаточно диверсифицирован.

Въездной туристский поток в Приморский край практически отсутствует. Вместо полных скомплектованных образовательных продуктов, в наличии имеются

только отдельные экскурсионные программы, организованные сотрудниками туристских предприятий, для иностранной диаспоры.

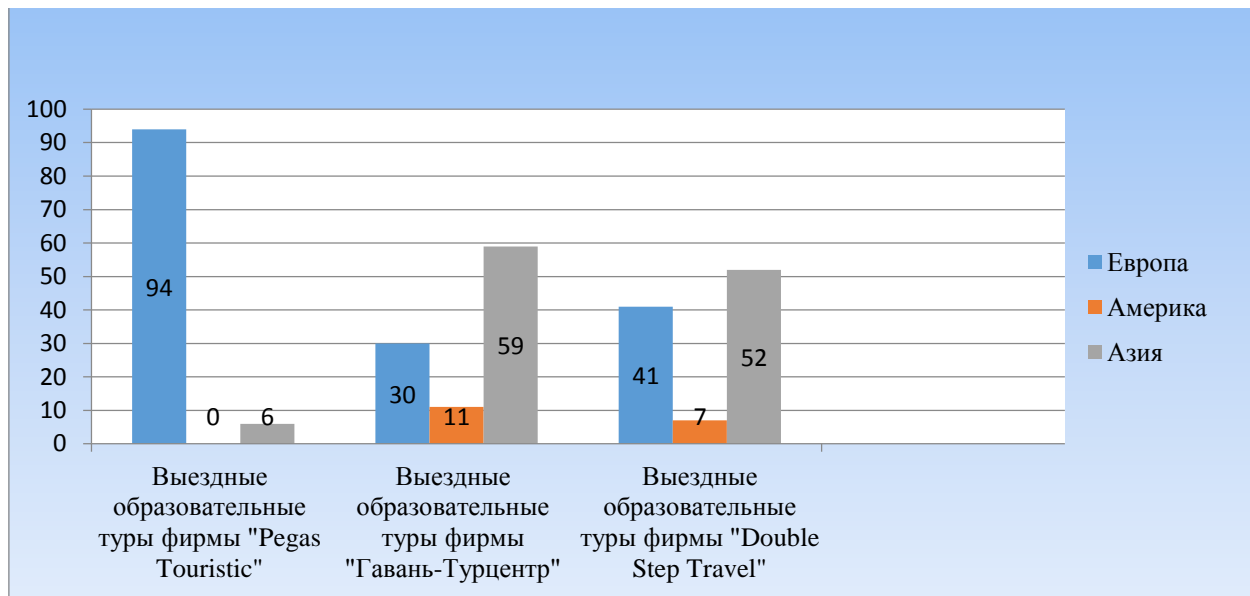


Рисунок 1. Количество выездных образовательных туров (из общего числа образовательных туров, в %)

Источник: составлена автором

Ситуация, сложившаяся на рынке въездного образовательного туризма, крайне неблагоприятная. Причины, объясняющих данное явление, много: недостаточное использование ресурсов, инфраструктуры туристскими фирмами города для составления образовательных программ, недостаточная реклама образовательных туров на международном рынке. Большое значение имеет и несоответствие российских образовательных траекторий зарубежной системе образования (уровень зарубежного образования в несколько раз выше российского, в результате чего сертификаты и дипломы европейского образца, а также Юго-Восточной Азии признаются во всем мире в отличие от российских). Это далеко не полный перечень проблем, тормозящих развитие въездного образовательного туризма. В результате туристские фирмы предпочитают проектировать туры, направленные на выезд русских туристов за границу с образовательными целями.

Исследование туристских предприятий и оценка состояния рынка въездного образовательного туризма позволили сделать вывод, что образовательные программы должны проектироваться на базе университетов и институтов в партнерстве с туристскими фирмами.

Дальневосточный федеральный университет после Саммита АТЭС-2012 стал центром образования Дальневосточного федерального округа. Университет имеет постоянный приток инвестиций, обладает всеми необходимыми ресурсами и инфраструктурой. На базе кафедры сервиса и туризма ДВФУ действует туристское предприятие ООО «И7», но оно комплектует пакет услуг только для русских студентов и занимается организацией туров в разные регионы мира.

Отличной базой и инфраструктурой обладает «Русская школа» ДВФУ («Центр русского языка и культуры»). В реестре «Центра русского языка и культуры» на сегодняшний день по образовательной программе обучается 41 студент из КНР, 32 студента из Республики Корея, 27 студентов из Японии. «Центр подготовки русского языка и

культуры» предлагает как продолжительные, так и краткосрочные программы по изучению русского языка и культуры, но его нельзя рассматривать как центр образовательного туризма, так как в нем предлагаются только языково-обучающие программы и программы профессиональные. Между тем как пакет услуг направлений образовательного туризма значительно шире.

Для увеличения въездного потока туристов и для развития образовательного туризма необходимо качественно изменить подход в проектировании туров, применить новые технологии, в полном объеме использовать имеющиеся для этого ресурсы, раскрыть потенциал объектов – точек, где будет концентрироваться поток потребителей образовательного туризма. Реорганизация структуры направлений деятельности туристских фирм должна, прежде всего, быть направлена на сотрудничество с университетами – площадками для функционирования образовательных программ и дополнительных услуг.

Кампус ДВФУ на о. Русский, имеющий хорошо обустроенную инфраструктуру (учебные и гостиничные корпуса, конференц-залы, концертные залы, выставочные кабинеты, стадионы, теннисные корты, баскетбольные площадки и др.), а также преподавательский состав, способный обеспечить обучающие программы разной направленности (языковые, спортивные, профессиональные и др.) можно рассматривать как ресурсную базу для развития въездного образовательного туризма.

В качестве примера можно предложить образовательный тур с изучением русского языка и знакомством с русской культурой под названием «Учись говорить по-русски». Программа тура включает не только языковые занятия, но и экскурсии, культурно-развлекательные мероприятия. Дополнительные мероприятия планируются таким образом, чтобы создать атмосферу активного межкультурного взаимодействия. Помимо образовательного аспекта, происходит погружение в другую культуру, напри-

мер, посредством такого события как День толерантности, или День межнационального культурного единства на базе кампуса.

Для того чтобы это программа заработала, на начальном этапе руководству кампуса необходимо достичь определенных договоренностей, как минимум, с турфирмой, как максимум, с университетами стран, туристов которых собираются отправлять в Россию. Разработка, проектирование тура, подготовка ресурсов, кадров на территории кампуса – целый этап реализации тура. Необходима реклама на международных рынках. Участие в международных выставках, ярмарках, таких как КОТФА - Сеул (Республика Корея), ВІТЕ – Пекин (КНР), ЈАТА – Токио (Япония) и др. поможет повысить интерес туристов к российскому турпродукту.

В результате сотрудничества турфирм и университета возможно расширение сферы образовательного туризма, ведь к подобного рода туристскому продукту относятся не только языково-обучающие, но и спортивно-обучающие туры, а также программы профессионального совершенствования. Кампус ДВФУ может и должен стать центром развития международных отношений, международной площадкой, где сосредоточены все ресурсы и средства, необходимые для развития туристской индустрии и привлечения туристов.

Стоит учитывать тот факт, что образовательный туризм будет активно развиваться в будущем, ведь он слугит фактором взаимодействия государств на международном уровне. Не стоит забывать о том, что развитию образовательного туризма способствует заключение двусторонних отношений о сотрудничестве и обеспечении равноправного доступа к благам международных взаимоотношений: обмен знаниями, использование интерактивных сетей, мобильность туристов – потребителей образовательных продуктов, международные научно-исследовательские проекты наряду с учетом национальных культурных ценностей. Рассматриваемый вид туризма способствует осуществлению принципа солидарности и подлинного партнерства между высшими учебными заведениями всего мира, а с учетом договорных отношений с туристическими фирмами, и между представителями международного туристического бизнеса.

Список литературы

1. Официальный сайт администрации Приморского края [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://primorsky.ru/>
2. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/tourism/tour-operators.php>

OUTSOURCING ACCOUTING – BENEFITS AND LIMITS IN THE CURRENT ECONOMIC ENVIRONMENT IN IRAQ

Heyder G Wannas Alkarawy

Postgraduate student South Ural State University, Chelyabinsk, Scholarship from an the Babylon University, Iraq

ABSTRACT

Economic environment today can be characterized as unstable and unpredictable result of globalization and the financial crisis. In such a business environment any entity is threatened and face significant challenges due to resource constraints. One way to address current challenges is to outsource accounting work. The aim of the paper is to underline (based on literature review) the benefits and limits of outsourcing accounting in the current economic environment in Iraq.

Key words: accounting, outsourcing, outsourcing accounting, benefits, limits

INTRODUCTION

The accounting information represents the product of accounting and is obtained through methods, procedures and custom tools designed for this science in order to process economic data. It's the most real, accurate, complete and operational information, representing the support of the managerial process. The accounting information represents the exchanged product on the accounting information market. This product exists only through the rules and regulations that define it. The accounting information is a specific "legal" product because its production, presentation and dissemination have to be regulated. An accounting information market must ensure its associates and others protection of their interests by promoting: the development of the accounting information published in terms of quantity and quality; the publication and understandability of the accounting information (transparency); increasing the opportunities for comparison in time and space. The value of information can be defined as the difference between the net benefit generated by a decision after obtaining the information and the net benefit obtained by taking the same decision, unaffected by the information.

Benefits and limits of the outsourcing

The accounting information forms the basis for investment decisions, for their accuracy and relevance, decisively influencing the process of reaching the optimal level of the expected results. The annual financial statements have become an important source of information, being analyzed very carefully by all participants in capital markets. In recent decades, accounting synthesis and reporting documents have undergone a number of key changes, in form and content, as the jurisdiction and the norms that rule the

international financial markets are increasingly leaving their mark on the characteristics of accounting information.

The qualitative characteristics of financial statements are the basic attributes that give meaning to the usefulness of the accounting information and include: comprehensibility, relevance and credibility.

The diversity of the accounting information needs have led to the construction of two representations of the same reality: an "internal" representation and an "external" representation. The internal representation is achieved through managerial accounting, while the external one is

achieved through financial accounting. The process of obtaining the accounting information at these two levels and then transmitting it to the interested users takes place within companies' financial and accounting departments.

Nowadays one of the developmental tendencies of the global economy is to delegate the functions that are not related to its basic business activities to the providers of outsourcing services.

Outsourcing is a strategy by which an organization contracts out major functions to specialized and efficient service providers, who become valued business partners. By outsourcing particular activities companies of all sizes want to achieve different goals, such as efficiency, competitiveness, flexibility, effectiveness, innovativeness.

Why do companies outsource? Here are some common reasons: reduce and control operating costs; improve host company focus; gain access to world-class capabilities; free internal resources for other purposes; a function is time consuming to manage or is out of control; insufficient resources are available internally; share risks with a partner company. In earlier periods, cost or headcount reduction was the most common reason to outsource. In today's world the drivers are often more strategic, and focus on carrying out core value-adding activities in-house where an organization can best utilize its own core competencies (Handfield, 2008).

Outsourcing is usually explained as the contracting with an external party to provide services or activities that could be provided by an internal source (Carey et al., 2006).

At first, outsourcing was used in the field of IT, but it has now been extended so that any problem which appears in a company can be solved by experts from different fields.

Accounting outsourcing is among the most popular areas of company outsourcing. More and more small and medium size businesses use it because accounting is time consuming and difficult (Blokdiik, 2008). On the one hand, the process of outsourcing involves the 'external accountant', including both the professional accountant and the accounting firm (Everaert et al, 2010). On the other hand, the process of internalizing involves the 'in-house accountant' who is the company staff member performing the accounting functions in the SME (Everaert et al, 2010).

In today's environment, organizations may not have sufficient expertise and resources in-house to stay compliant and effectively monitor financial performance. The need for support from external accounting and finance specialists has grown for a variety of reasons, including increasing complexity of financial reporting and a business environment that demands more cost-effective and flexible solutions, such as outsourcing.

Global spending on finance and accounting business process outsourcing services will exceed \$25 billion in 2013 and rise at an annual compound growth rate of 8 percent through 2017, according to research by (Batool M.N 2011).

In Iraq, during the previous regime there was no outsourcing, but after 2003 entities have begun to outsource different services so today almost everything can be outsourced. As far as accounting is concerned, after 2004 this has started to be outsourced, too.

With respect to the organization and management of accounting in Iraq, the Accounting Act (Accounting Law 95/2004 republished in the Official Gazette, part I.of 04.06.2004) (الجريدة الرسمية) established two possibilities:

- In the first case, firms have a finance and accounting department under the leadership of a chief financial officer, chief accounting officer or another person empowered to perform these functions;
 - In the second case, the accounting function can be performed on a contractual basis for the provision of accounting services, done with individuals (accountant or chartered accountant) or legal persons who are authorized members of the Body of Expert and Licensed Accountants from Iraq.
- So from a legal perspective, the outsourcing of the accounting function is allowed in Romania. As far as the accounting activity in Iraq is concerned, this is carried out in two ways: financial accounting (which is normalized) and management accounting (which is not normalized, being applied according to the needs and particularities of the business). The outsourcing of these two types of activity has been done in different ways. Financial accounting has been outsourced at a more rapid pace. One of the explanations for this situation would be that this type of accounting is normalized, and firms have to make public statements of their financial and accounting information, while managerial accounting offers information only for internal use and can therefore be conducted according to the company's internal needs.
- All types of companies can benefit from outsourced accounting services. The size of the company will determine the amount of accounting work that is to be done by an outside company. The work can be as specific as putting leverage for a single task or hiring a firm to manage all back-office work. All accounting services may be outsourced. Companies may seek the services of a firm to take care of their receivables, payrolls, or payables. It is also important to note that having a firm perform these services will not compromise the security of the company. Dobrea, 2009, presents the following three directions regarding the outsourcing of accounting services:
- Complete transfer to a specialized and authorized service provider, organized into a company that has sufficient resources to manage a large portfolio of clients whose activities come from various fields;
 - Hire of professional assistance and coordination in accounting, which means that the financial & accounting department of the company is directly and actively connected with one or more consultants of the outsourcer, for the purpose of achieving significant activity optimizations. The importance of accessing the best practices in the field and the latest and more advanced technologies should not be neglected. Unlike enterprises, outsourcing providers have every incentive to keep up with such innovations as this concern ensures their competitiveness. Thus, what for the accounting firm is a back-office function for the outsourcer is a main objective and should be treated accordingly.
 - Active counseling (a component of internal audit) or organized counseling desired to cover those components that are considered insufficiently addressed.
- Depending on their size, companies may opt for one of these three directions of outsourcing.
- The specialized literature discusses the following advantages of outsourcing:
- outsourcing accounting allows entities to focus on core competencies – by delegating this task to an outside firm, the employees may be able to focus on their specific responsibilities and achieve more. Managers can also have the extra time to deal with other problems that need their attention;

- with outsourced accounting services, a valuable third-party perspective from an outside firm may be provided. This firm can have licensed and experienced personnel to complete the accounting tasks. With this, all requirements needed for accounting may be achieved. The outsourcing firm's accountants can be mentors and advisors on how to further devise the firm's strategies;
 - with outsourced accounting services, the companies can avoid the major investments in human resources, equipment's, software, infrastructure of an internal accounting department. The initial investments in time and money, which are necessary for staff recruitment and training, are also eliminated.
 - the outside firm's performance is more efficient – the people who work at the outside firm do not need benefits or vacation time. They will not be calling in sick and they do not have meetings to attend to. Because this is what they are paid to do all day long, they have already mastered their craft.
 - the externalization of the accounting function enables the transfer of the fixed expenses of the accounting department to variable expenses. More expenses savings appear by avoiding the payment of overtime, of upkeep and of computer technology maintenance;
- When hiring outsourced accounting services, the company may choose to have the services provided electronically or in person. For some, personal contact is important, while some others prefer the employees of the outside firm to work in their own respective offices.

Outsourcing the accounting function involves not only advantages but also disadvantages, which must be compared and weighed so the manager's decision will be a justified one. Among the limits can be underlined: an emotional factor intervenes before and during the externalization (Spencer Pickett, 2005) – the organization resistance; lack of acceptance within the company, cooperation risk (cooperation can fail); loss of control and know-how and dependency on an external provider; the appearance of suspicions in what concerns the information confidentiality;

the relationship between the entity and the professional supplier is not always a sustainable one; the accounting service provider's performance is not always up to the client's expectations.

Conclusion

We can conclude that outsourcing the accounting function has both benefits and limitations. As regards the outsourcing of this type of service in Iraq after 2004, the process has been developing regardless of the company size and its type of activity. However, small and medium enterprises have used this type of outsourcing, as they cannot afford an in-house accounting department.

References

- 1- أولاً: المصادر العربية: قانون المحاسبة (قانون المحاسبة 2004/95 أعيد نشرها في الجريدة الرسمية، الجزء الأول بطبيعة 2004/06/04)
2. Blokdiik, G. (2008), Outsourcing 100 Success Secrets - 100 Most Asked Questions: The Missing It.
3. Carey, P., Subramaniam, N., & Ching, K. C. W. (2006). Internal audit outsourcing in Australia. *Accounting and Finance* 46, 11-30
4. Dobrea, C. (2009). Externalizarea serviciilor de contabilitate, economie de 25%-30% pentru firme /Accounting outsourcing, saving 25% -30% for firms. *Ziarul Financiarul/Financer Newspaper* of 4 February.
5. Durant J. (2009), The New Economics of Global Outsourcing, January 2009, The International Institute for Outsource Management
6. Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2010). Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting. *Small Bus Econ*, 35(1), 93–112, doi: 10.1007/s11187-008-9149-3, <http://dx.doi.org/10.1007/s11187-008-9149-3>
7. Handfield, R. (2008). A Brief History of Outsourcing, available at: <http://scm.ncsu.edu/scmarticles/article/a-brief-history-of-outsourcing>
8. Spencer Pickett K. H., *The Essential Handbook of Internal Auditing*, John Wiley&Sons Ltd. The Atrium, 2005.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СТУДЕНТА — БУДУЩЕГО МЕНЕДЖЕРА

Кардасова Анна Дмитриевна

студентка 2 курса, Амурский Государственный Университет, г. Благовещенск

Павлова Анастасия Александровна

студентка 2 курса, Амурский Государственный Университет, г. Благовещенск

DEVELOPMENT STRATEGIC MODEL OF STUDENT – THE FUTURE MANAGER

Kardasova Anna, 2nd year student, Amur State University, Blagoveshchensk

Pavlova Anastasia, 2nd year student, Amur State University, Blagoveshchensk

АННОТАЦИЯ

Целью данного исследования является системный анализ проблемы тайм-менеджмента студента-будущего менеджера. Используются методы системного анализа. Вывод: на организацию времени менеджеров влияют в большей степени такие факторы как наличие новейших технологий, сроки выполнения задачи, проблемы с памятью, эффективность провозждения дня.

ABSTRACT

The aim of this study is a systematic analysis of the problem of time management student manager. Using future methods of system analysis. Conclusion: the organization of time managers affect more factors such as the availability of new technologies, the timing of the task, memory problems, the effectiveness of Activity of the day.

Ключевые слова: самоменеджмент, тайм-менеджмент.

Keywords: self-management, time management

Человеку необходимо ощущать успех, уметь самовыразиться и получить признание других. Чтобы все это было, необходимо умение управлять своей судьбой, своим развитием, то есть осуществлять самопознание, самообразование, самовоспитание, самоуправление, саморегуляцию, самосовершенствование, самоорганизацию и, наконец, самореализацию своих возможностей.

Термин самоменеджмент предложен немецким профессором Лотаром Зайвертом, руководителем Института стратегии и эффективного использования времени (г. Хайдельберг, Германия). В его трактовке самоменеджмент как феномен представляет собой «целенаправленное и последовательное использование испытанных методов работы в повседневной практике для оптимального использования своего времени»; а главная цель самоменеджмента заключается в том, чтобы максимально использовать собственные возможности, сознательно управлять течением своей жизни (самоопределяться) и преодолевать внешние обстоятельства как на работе, так и в личной жизни [2, с.112].

Процесс самоуправления состоит из таких граней, как внешний вид (стиль одежды, прическа, аксессуары, макияж и т.п.); личностные и профессиональные качества; стиль управления; самооценка; делегирование полномочий; способность к целеполаганию, т.е. определение перспектив, постановке четких, конкретных целей, выявлению реальных путей и способов их реализации; способность концентрации личностных ресурсов на том, что должно быть достигнуто; рациональное использование информации и коммуникации; «менеджмент здоровья»; планирование и распределение рабочего и личного времени (Time Management) и т.п.

Управление временем – раздел науки и практики, посвященный изучению проблем и методов оптимизации временных затрат в различных сферах и отраслях человеческой жизнедеятельности [1, с.240].

Первые письменные упоминания о попытках контролировать время принадлежат Луцию Аннею Сенеке. Этот римский философ и государственный деятель жил с 3-х лет до н.э. до 65-ого года н.э. Свои методы управления временем он изложил в одном из нравственных писем, адресованных римскому патрицию и поэту Люцилию. Сенека рекомендовал: вести письменный учет времени; делить время на: хорошо, плохо потраченное и утерянное за бездельем; оценивать свою жизнь согласно наполненности прожитого периода.

Также известно, что в Средние Века (с XV в.) люди уже представляли, что такое планирование и управление временем, и умело распоряжались этим капиталом. Первые методы тайм менеджмента сформулировал в своих письмах итальянский ученый, писатель и гуманист Леон Альберти. В 1428 году Альберти окончил Болонский университет, 4 года служил секретарем у кардинала Альбергате и 30 лет посвятил работе в папской канцелярии в Риме. В своих письмах ученый писал, что каждое утро он начинает с составления списка дел на день. Каждое дело он обдумывает и уделяет ему соответствующее время. Вот вам и первый принцип тайм менеджмента, который является самым главным – «составь список необходимых дел и выдели время на их выполнение». Второе правило – расположить дела в списке по их важности. Леон Альберти писал, что он предпочитает «потерять ощущение

сна», чем правильное восприятие времени. Сон, еду, развлечения можно отложить на потом, а бизнес – нет. И сегодня это утверждение является «золотым правилом» многих успешных людей. По уверению Альберти, те, кто знают, как потратить время с пользой, будут хозяевами положения в любом деле.

Наш современник, американец Стивен Кови разделил всю историю развития тайм-менеджмента после 2-ой мировой войны на 4 этапа: первое поколение – принципы управления временем основаны на традиционных и примитивных подходах, например, на напоминании; второе поколение – больше внимания уделяется планированию, подготавливаются расписания событий, достижение цели четко ограничивается по времени; третье поколение – при планировании расставляются приоритеты, составляются расписания, позволяющие контролировать выполнение задач; четвертое поколение – современный подход, задания ставятся в очередь по приоритетам, которыми являются уже не срочность, а важность цели, используются разные методы управления временем.

Вопросы организации тайм-менеджмента особенно актуальна для нас, студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент».

«Искусство успевать», тайм-менеджмент, управление временем - одно из самых необходимых искусств для современного человека. Разнообразной информации все больше. События происходят все быстрее. Нужно вовремя реагировать, укладываться во все более жесткие сроки. При этом как-то находить время для отдыха, увлечений, семьи, друзей... Какого бы материального благосостояния мы ни добились, времени у каждого из нас очень немного. Потерянное время, в отличие от потерянных денег, нельзя вернуть. Тайм-менеджмент - это не только ежедневники, планы и сроки. Это технология, позволяющая использовать невосполнимое время вашей жизни в соответствии с вашими целями и ценностями. Будете ли вы применять гибкое планирование или жесткое, хронометраж или самомотивацию, органайзер или бумажный блокнотик - нет никакой разницы. Техника вторична. Важно найти свои, «родные», жизненные цели и распределять свое время в соответствии с ними. Тратить невосполнимое время жизни на то, что действительно хочешь.

Для любой развивающейся системы существует проблема недостатка ресурсов, и время являлось таким дефицитным ресурсом всегда; сегодня управление становится своеобразным искусством опережать время, причем в любой форме: от предвосхищения событий и умения предугадывать ситуацию, до построения и планирования сложных систем тайм-менеджмента. В условиях постоянно изменяющейся конъюнктуры рынка и постоянно усиливающейся конкуренции исключительно важно умение эффективно организовывать время на всех уровнях - индивидуально, командном и корпоративном. Одним из профессиональных качеств менеджера является умение управлять своим временем.

Целью данного исследования является системный анализ проблемы тайм-менеджмента студента-будущего менеджера.

В общем виде под системным анализом понимают всестороннее, систематизированное, т.е. построенное на основе определенного набора правил, исследование сложного объекта в целом, вместе со всей совокупностью его сложных внешних и внутренних связей, проводимое

для выяснения возможностей повышения эффективности функционирования этого объекта путем выбора определенной альтернативы [3, с.360]. Для исследования данной проблемы мы использовали такие методы системного анализа как метод экспертных оценок, метод аналогии, анкетирование, исторический метод и другие.

Экспертам было предложено оценить факторы влияющие на тайм-менеджмент, такие как память, рабочее пространство, объем работы, здоровье, наличие но-

вейших технологий, сроки выполнения задачи, заинтересованность в выполнении задачи, цель задачи. В роли экспертов выступили 4 специалиста в разных сферах деятельности:

1. Управляющий (менеджер) фирмы;
2. Агент по продаже недвижимости;
3. Секретарь-референт;
4. Журналист.

Результаты экспертных оценок приведены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты экспертных оценок

	1 эксперт	2 эксперт	3 эксперт	4 эксперт	Сумма рангов
Память	7	7	1	4	19
Рабочее пространство	1	8	2	8	19
Объем работы	5	6	6	3	20
Здоровье	4	4	8	5	21
Наличие новейших технологий	2	5	7	1	15
Сроки выполнение поставленных целей	8	1	3	2	14
Заинтересованность в выполнении	6	3	5	6	20
Цель	3	2	4	7	16
Сумма рангов	36	36	36	36	

Фактор, у которого сумма рангов наименьшая, считается фактором, в наибольшей степени влияющим на систему тайм-менеджмента. Наиболее значительное влияние на систему тайм-менеджмент оказывают два фактора – наличие новейших технологий и сроки выполнения поставленных задач, так как сумма рангов по этим факторам наименьшая (15 и 14 соответственно).

Степень согласованности экспертов (коэффициент конкордации) в данном исследовании составляет 0,5, что свидетельствует о достаточной согласованности мнений экспертов.

Применяя метод аналогии, сравним беспорядок в шкафу с беспорядком в графике работы и покажем сравнение в таблице 2.

Таблица 2

Результаты аналогии в системе самоменеджмента

Беспорядок в шкафу	Беспорядок в расписании рабочего времени
Ограниченный объём свободного времени	Ограниченное свободное время
Шкаф доверху набит вещами, для размещения которых постоянно не хватает места	График перезагружен задачами, на выполнение которых постоянно не хватает времени
Вещи неразборчиво и беспорядочно втискиваются в любое свободное место	Дела неразборчиво и беспорядочно выполняются в любой свободный промежуток времени
Беспорядочное расположение вещей мешает увидеть и оценить содержимое	Беспорядочное расположение задач мешает вам увидеть и оценить то, что необходимо сделать
Неэффективное использование шкафа как средства для организации вещей в пространстве	Неэффективное использование расписания как средства для организации рабочего времени

Точно так же, как шкаф является ограниченным пространством, в котором необходимо разместить определённое количество предметов, график или расписание рабочего времени – это ограниченное пространство, в котором мы должны разместить определённое количество задач.

Проведя данную аналогию, можно сделать вывод, что если беспорядок в шкафу и беспорядок в жизни по существу одинаковы, значит, и наведение порядка в каждом из них – тоже очень похожие процедуры. Чтобы мы ни приводили в порядок – шкаф, кухню, офис или график рабочего дня – разработка долгосрочной системы организации и планирования всегда состоит из трёх шагов: анализ – планирование – действие.

В жизни каждого есть очень важные цели, которых хотелось бы достичь, но иногда не удаётся это сделать. Управлять временем означает определить то, что важно

для нас – наши стратегические цели, - и внести такие изменения в своё поведение, которые позволят добиваться желаемого.

Для построения стратегической модели самоменеджмента будем исходить из того, что существуют три этапа определения жизни, которую бы хотелось построить:

1. Определение долгосрочных целей
2. Выбор деятельности, которая поможет достичь целей или общих способов их достижения
3. Выбор ежедневных задач (дел), составляющих избранные виды деятельности.

Применив данную теорию на практике, взяв определённые стратегические цели и список видов деятельности, составим модель того, как примерно может выглядеть такой алгоритм: анализ – планирование – действие (Таблица 3).

Таблица 3

Стратегическая модель самоменеджмента

Области жизни	Стратегические цели	Конкретные виды деятельности
Личное развитие	Укрепить здоровье	Больше спать Ходить на тренировки 3 раза в неделю Есть только домашнюю пищу
Семья	Уютный гостеприимный дом Хорошо воспитанные дети	Ежедневное наведение порядка Еженедельная уборка Ремонт Ежедневное общение с каждым ребёнком Помощь в выполнении домашней работы Еженедельные выезды на прогулки всей семьёй
Работа	Сделать карьеру	Учёба и совершенствование навыков работы Поиск новой работы Деловые связи и знакомства
Отношения с другими людьми	Прекрасный брак Крепкая дружба	Ежедневное общение с супругом (супругой) Еженедельные свидания Регулярные поездки за город в выходные Еженедельное общение Переписка по электронной почте Ежемесячный отдых вместе
Финансовое состояние	Повысить собственное благосостояние	Регулярно читать деловую литературу Научиться правильно инвестировать Вовремя оплачивать чеки
Общественная жизнь	Помогать нуждающимся	Участвовать в благотворительных акциях Отдавать нуждающимся ненужные вещи

В рамках данного исследования было проведено анкетирование среди студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент».

Анкетирование показало, что большинство опрошенных студентов, обучающихся по направлению подготовки «Менеджмент», не имеют проблем с планированием времени. Они не используют органайзер для планирования своего времени, так как уверены, что у них нет проблем с памятью. К такому важному фактору, как организация своего пространства, наши студенты относятся очень внимательно. Однако, большинство будущих менеджеров не всегда отводят конкретное время и место в расписании для выполнения задач, что может привести к невыполнению определённой задачи. Что касается предпочтений и личных склонностей, то можно отметить, что их привлекает работа совместно в коллективе, сосредоточение на чём-то одном, планы и предсказуемость, принятие быстрых решений. В основном студенты всегда находят время на родных и близких людей, и у них всегда на всё хватает времени.

Проведенное исследование позволило сделать следующий вывод: на организацию времени менеджеров

влияют в большей степени такие факторы как наличие новейших технологий, сроки выполнения задачи, проблемы с памятью, эффективность проведения дня.

Среди целей деятельности будущего менеджера обязательно должна стоять цель разобраться систему самоменеджмента и научиться правильно распоряжаться своим личным временем. В результате исследования предложена стратегическая модель самоменеджмента студентов. Конечно, сегодня не все студенты обладают необходимыми навыками в планировании своего времени, но к этому нужно стремиться. Ведь только тогда из будущего менеджера вырастет настоящий специалист, знающий своё дело и умеющий управлять любой ситуацией.

Литература

1. Архангельский Г. А. Тайм-драйв: Как успевать жить и работать. – Москва: ЗАО Манн, Иванов и Вербер, 2005.
2. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках. – Москва: экономика, 1991.
3. Лукашевич Н. П. Теория и практика самоменеджмента: Учебное пособие 2 издание. – К.: МАУП 2002.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОЦЕНОЧНЫХ КОНЦЕПЦИЙ В РАМКАХ ПАРАДИГМЫ ПОСТНЕОКЛАССИКИ

Касьяненко Татьяна Геннадьевна,

доктор эк. наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

TRANSFORMATION OF VALUATION CONCEPTS WITHIN THE POSTNEOCLASSICS' PARADIGM

Kasyanenko Tatiana G., Dr. Econ., Professor, Saint-Petersburg State Economic University, St. Petersburg, Russia

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается, какие аспекты науки в целом (принципы, понятия и инструментарий) изменяются при переходе от неоклассики к постнеоклассике, и какое влияние переход к новой парадигме оказывает на экономику и базовые концепции неоклассической (по своей сути) теории оценки собственности как прикладной экономической науки, в частности. В этом ключе анализируются концепции новой формации (такие как системность, синергетика, целевая причинность, синергия, нелинейность, социализация), а также понятия информация, пространство и время, рынок и др.

ABSTRACT

The article deals with those aspects of science in general (principles, concepts and tools) changed in the transition from neoclassicism to postneoclassics and what effect the transition to a new paradigm has on the economy and the basic concepts of neoclassical (inherently) theory of property valuation as applied economics, in particular. In this vein the row of the concepts of new formation such as consistency, synergetics, final causality, synergy, nonlinearity, socialization) analyzes, as well as the concept of information, space and time, the market, and others.

Ключевые слова: постнеоклассика; концепции; принципы; теория оценки собственности; системный подход; синергия.

Keywords: postneoclassics; concepts; principles; the property valuation theory; systemic approach; synergy.

Как и всякое явление или процесс, наука постоянно развивается. На смену одним научным представлениям, концепциям, теоретическим предпосылкам приходят другие. Появляются новые подходы, используются иные интерпретации, формулируются парадигмы, соответствующие новому этапу развития и новому времени. Классическая наука сменилась неоклассической, которая в свою очередь уступила место постнеоклассике.

Впервые термин «постнеоклассика» ввел академик РАН В.С. Стёпин, президент российского философского общества, в своем труде «Теоретическое знание» [6], где он пишет, что «постнеоклассический тип научной рациональности расширяет поле рефлексии¹ над деятельностью. Он учитывает соотношенность получаемых знаний об объекте не только с особенностью средств и операций деятельности, но и с ценностно-целевыми структурами. Причем эксплицируется² связь внутринаучных целей с внеучными, социальными ценностями и целями». В целом, формирование постнеоклассической парадигмы в значительной мере было основано на положениях австрийской школы неоклассики [10].

Единая научная картина мира, длительное время существовавшая лишь как идеал, сформировалась с переходом науки к постнеоклассической стадии развития: в последней трети XX века представления о трех основных сферах бытия (неживой природе, органическом мире и социальной жизни) объединились в целостную картину на основе базисных принципов, имеющих общенаучный статус. Изменилась структура идеалов и норм познания науки, что обеспечивает освоение соответствующего нового типа системных объектов, - сложных, исторически развивающихся (самоорганизующихся) систем. Изменяются онтологическая (формирующая категориальные ос-

нования науки - понимание вещи, процесса, пространства, времени, причинности и т.д.) и гносеологическая (задающая понимание смысла понятий - знания, теории, факта, метода и т.д.) составляющие науки.

Постнеоклассическая наука значительно расширяет поле возможных мировоззренческих смыслов, с которыми согласуются ее достижения. Она включена в современные процессы решения проблем глобального характера и выбора жизненных стратегий человечества, воплощает идеалы «открытой рациональности» и активно участвует в поисках новых мировоззренческих ориентиров, определяющих стратегии современного цивилизационного развития.

Интересно и полезно отследить, какие аспекты науки в целом (принципы, понятия и инструментарий) изменяются при переходе от неоклассики к постнеоклассике, и какое влияние переход к новой парадигме оказывает на экономику и базовые концепции неоклассической (по своей сути) теории оценки собственности как прикладной экономической науки, в частности. В этом видится актуальность исследования.

1) Системный подход - заключается в объединении в единое целое идей системного и эволюционного подходов. Возникновение в первой половине нашего столетия общей теории систем и становление системного подхода внесло принципиально новое содержание в концепцию эволюционизма. Системное рассмотрение объекта предполагает, прежде всего, выявление целостности исследуемой системы, ее взаимосвязей с окружающей средой, анализ в рамках целостной системы свойств составляющих ее элементов и их взаимосвязей между собой.

Классическая и в определенной степени неоклассическая наука были ориентированы, прежде всего, на постижение предмета той или иной научной дисциплины

¹ Размышления.

² От лат. *explicatio* – развертывание, разъяснение.

как изолированного фрагмента действительности. Что же касается специфики современной науки, то ее определяют комплексные исследовательские программы, в которых принимают участие специалисты различных областей знания.

В связи с этим, оценка собственности в новой форме становится синтезом экономических знаний и средоточием множества фактов и событий, оказывающих в итоге влияние на экспертную (по своей сущности) оценку стоимости объекта оценки. В новых условиях процесс оценки не может рассматриваться как арифметический алгоритм, а требует взвешенного комплексного исследования большого количества факторов, образующих целостность, когда радикальное изменение одного из них предполагает изменение других.

Системный подход расширяет требования к компетенции оценщика, который теперь должен мыслить широко, оценивая влияние изменений рынка, понимая, что система, где расположен объект оценки – открытая, и подвержена влиянию множества внешних и внутренних факторов. При этом сам объект оценки следует также рассматривать как систему, и это касается не только бизнеса.

2) Универсальный эволюционизм и саморазвитие системы. Саморазвивающимся системам присуща иерархия уровней организации элементов, способность порождать в процессе развития новые уровни. Причем каждый такой новый уровень оказывает обратное воздействие на ранее сложившиеся, перестраивает их, в результате чего система обретает новую целостность. С появлением новых уровней организации система дифференцируется, в ней формируются новые, относительно самостоятельные подсистемы. Вместе с тем перестраивается блок управления, возникают новые параметры порядка, новые типы прямых и обратных связей.

Деятельность с такими системами требует принципиально новых стратегий. Взаимодействие с ними человека протекает таким образом, что само человеческое действие не является чем-то внешним, а как бы включается в систему, видоизменяя каждый раз поле ее возможных состояний.

Данная особенность оценки в постнеоклассике в большей степени относится к оценке бизнеса, когда выбранный для исследования объект не рассматривается в статике на дату оценки, а учитывается перспектива его развития и даже возможности управления его стоимостью. Таким образом, подвергается сомнению принцип оценки на фиксированную дату – дату оценки и корректности использования информации только на эту дату.

3) Синергетика³ (теория самоорганизации) уделяет основное внимание когерентному, согласованному состоянию процессов самоорганизации в сложных системах различной природы. Она изучает любые самоорганизующиеся системы, состоящие из многих подсистем.

Постнеоклассическая парадигма экономической теории в значительной мере основывается на использовании синергетического подхода, который начал формироваться во второй половине XX в. и является в настоящее время одним из наиболее развивающихся направлений научных исследований. Синергетический подход нашел

свое отражение в работах Г. Хакена, И.Р. Пригожина, С.П. Капицы, В.И. Аршинова [1, 3-5, 7] и др.

Синергетика акцентирует холистское видение саморазвивающихся систем, выделяя общие черты, характеризующие их поведение на стадии динамического хаоса. Синергетический подход дополняется анализом особенностей взаимодействия элементов системы при порождении нового уровня организации.

Самоорганизация начинает рассматриваться как одно из основных свойств движущейся материи и включает все процессы самоструктурирования, саморегуляции, самовоспроизведения. Она выступает как процесс, который приводит к образованию новых структур. Думается, что и в оценочной деятельности переход к ее саморегулированию с 2007 года с образованием СРО оценщиков является отражением действия принципа самоорганизации.

4) Открытость и неравновесность систем. Развития фундаментальных наук при переходе к неоклассике привело к осознанию ограниченности идеализации закрытых систем и описаний в терминах таких систем реальных физических процессов. При переходе к постнеоклассике актуальным стало не только исследование сложных саморегулирующихся систем, но и сложных, саморазвивающихся систем. Подавляющее большинство природных объектов является открытыми системами, обменивающимися энергией, веществом и информацией с окружающим миром, а определяющую роль в радикально изменившемся мире приобретают неустойчивые, неравновесные состояния. Бизнес – система неравновесная во времени.

5) Принцип синергии и нелинейность. Постнеоклассика характеризуется синергическим взаимодействием источников стоимости (в отличие от простого кумулятивного, используемого в классике и неоклассике), который следует применять при оценке объединяемых или сложных объектов. Согласно принципу синергии стоимость единого объекта будет формироваться не как сумма стоимостей отдельно взятых элементов, а по нелинейной зависимости. Синергический (от слова – синергия) эффект можно определить как возрастание эффективности деятельности за счет так называемого системного эффекта в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему.

Этот принцип должен найти свое законное место в традиционном списке оценочных принципов, тем более что на практике он уже используется в оценке стоимости бизнеса для целей слияния и поглощения.

6) Целевая причинность. Постнеоклассика вводит новое расширение смыслов категории «причинность». Возникает целевая причинность, понятая в двух смыслах: 1) как характеристика саморегуляции и воспроизводства системы в устойчивых состояниях, когда сохранение главных системных параметров управляет поведением системы и ее реакцией на воздействие среды; (2) как характеристика направленности развития. Этими свойствами обладает процесс оценки как процесс профессионального стоимостного оценивания, поскольку его основные характеристики – это упорядоченность, целенаправленность и динамичность. Объединение технологий и целей в

³ Термин «синергетика» (с греч. — содействие, сотрудничество) использовал Г. Хакен [7].

оценке проявляется в выборе подходов и методов, обусловленном целью и функцией (назначением) оценки [2, с 188].

7) Пространство и время. Выявляются новые аспекты категорий пространства и времени. Нарастание системой новых уровней организации сопровождается изменением ее внутреннего пространства-времени. В процессе дифференциации системы и формирования в ней новых уровней возникают своеобразные пространственно-временные структуры (подсистемы), отмечающие границы устойчивости каждого из уровней и горизонты прогнозирования их изменений.

Уделяется больше внимания изучению изменения стоимости и денег во времени (не только в равновесии). Учет фактора времени (через дисконтирование) позволяет учитывать и изменение стоимости бизнеса во времени как неравновесной системы. В оценке комплекса активов с различным экономическим сроком жизни возможно рассмотрение объекта как комплекса уровней, каждый из которых следует рассмотреть в отдельности. А в Доходном подходе становится необходимым рассмотрение изменения структуры капитала оцениваемой компании на каждом из временных промежутков прогнозного периода, чем раньше оценщики не занимались.

8) Информация. Детерминированный и вероятностный типы информации пополнились типом нечеткой информации. В этом контексте определение рыночной стоимости в ФЗ-135 «Об оценочной деятельности в РФ» (где она определена как наиболее вероятная цена) следует рассматривать уже как частный случай, ограничивающий возможности оценщика в использовании нечеткого типа информации (и соответствующего математического аппарата), который в наибольшей степени адекватен описанию бизнеса как системы. Более того, информация, наряду с человеческим интеллектом и научно-техническим прогрессом, добавилась к классическому списку факторов производства как новый источник стоимости помимо труда, земли, капитала (характерных для классической и неоклассической теории). При этом характер взаимодействия этих источников перестает быть кумулятивным (аддитивным), а становится нелинейным (синергическим).

9) Социализация науки. Неклассическая наука учитывает связь между знаниями об объекте и характером средств и операций деятельности, в которой обнаруживается и познается объект. Но связи между внутринаучными целями и социальными ценностями, по-прежнему, не являются предметом научной рефлексии, хотя изначально они определяют характер знаний (определяют, что именно и каким способом мы выделяем и осмысливаем в мире)⁴. Постнеоклассический тип научной рациональности учитывает соотношенность получаемых знаний об объекте не только с особенностью средств и операций деятельности, но и с ценностью-целевыми структурами, причем устанавливается связь внутринаучных целей с внешнеучными, социальными ценностями и целями.

Эта тенденция явно прослеживается, например, в эволюции концепции стоимости, используемой в контек-

сте VBM (value based management) от стоимости для акционеров через стоимость стейкхолдеров к стоимости для всех (общества, социума).

10) Критерии и инструментарий эмпирического исследования. Изменяются представления и о возможностях эмпирического исследования. Идеал воспроизводимости эксперимента применительно к развивающимся системам должен пониматься в особом смысле. Если эти системы типологизируются, т.е. если можно проэкспериментировать над многими образцами, каждый из которых может быть выделен в качестве одного и того же начального состояния, то эксперимент даст один и тот же результат с учетом вероятностных линий эволюции системы.

Этот критерий напрямую соотносится с тремя классическими подходами к оценке, когда эксперт от начальной точки тремя различными путями идет к одной и той же цели – определению величины стоимости и в идеале должен получить одинаковый результат. И процесс может быть многократно воспроизведен, если исходным служит один и тот же блок информации об объекте и его внешнем окружении. При этом возможности и инструментарий эмпирических исследований в оценке обогатились методами многомерного статистического анализа (МСА), особенно при применении Сравнительного подхода.

11) Рынок. Индивидуализация и субъективизация. Теория оценки в постнеоклассическом направлении не имеет в виду отрицание достижений неоклассического направления по поводу массовых рынков. Характерная черта постнеоклассической парадигмы состоит в рассмотрении рынка как сложного процесса взаимодействия между субъектами (людьми), а не как механизм соотношения цен, количеств и качеств обмениваемых товаров, которые взаимно согласуются и приходят в состояние рыночного равновесия, через которое и объективизируется рынок. В исследовательской среде вызывает недовольство представлениями о совершенных рынках и совершенной конкуренции, - моделями, заложенными в основу понятия рыночная стоимость, - важнейшего в оценке собственности. В реальном мире нет таких рынков и такой конкуренции, поэтому эти представления и основанная на них теория в принципе неприменимы ко многим существующим рынкам, особенно к рынкам нефинансовых активов.

Некоторые идеи теории оценки, основанные на неоклассической теории, могут применяться в условиях неэффективного, непрозрачного рынка, с асимметричной информацией и отсутствием стабильности. Теории оценки, которая подходила бы ко всем рынкам, - НЕТ, и каждый тип рынка и механизм обмена требует своей теории. Этими вопросами и призвана заниматься новая постнеоклассическая теория. В отличие от неоклассического подхода, реальные рынки неэффективны, непрозрачны, с асимметричной информацией и отсутствием стабильности. Постнеоклассика подразумевает неравновесные рынки в общем случае, а равновесие – рассматривает как частный случай.

Уделяется также внимание поведению участников рынка. Оно рассматривается как нерациональное (иррациональное), в отличие от неоклассики, имеющей дело с человеком «экономическим».

⁴ См. цитированное выше высказывание академика В.С. Степина.

Индивидуализация в восприятии рынка – это переход от взгляда «с позиции обезличенного рынка» к взгляду «с позиции сделки». Реальный массовый рынок имеет множество участников с различной мотивацией своей деятельности (крупные или мелкие производители, спекулянты, инвесторы и т.п.). Поэтому всех их целесообразно делить на определенные классы, чтобы иметь возможность целостного описания и предсказания поведения рынка и цен на нем. В итоге, поведение рынка будет определяться тем, какой класс участников доминирует на рынке. При таком подходе рынок более не рассматривается как единая совокупность лиц, действующих по определенному набору рационалистических правил, а как результирующее взаимодействие между различными категориями участников. Иначе говоря, происходит идентификации «лиц в толпе». При анализе рынка оценщик перестает быть простым наблюдателем однородной среды, процесс в котором, согласно неоклассике, разворачивается по определенным предписанным законам, а идентифицирует процесс изменения рынка с активным поведением определенных субъектов или их групп. Таким образом, осознавая активное субъектное начало как «движитель рынка» и соотнося свою деятельность с этим началом, оценщик уже не может говорить о рынке обезличенно, с позиции стороннего наблюдателя. Так или иначе, взгляд на рынок и проникновение в него с позиции воззрения определенного субъекта (инвестора, собственника, кредитора), играющего активную роль, смещает центр тяжести в деятельности оценщика с позиции наблюдателя, отражающего рынок, в плоскость субъектного (а не рыночного) ценообразования.

Рассмотрением оценки и ценообразования на рынках, которые нельзя описать с помощью неоклассических представлений о равновесных рынках, занимается постнеоклассическая практическая теория стоимостной оценки [4]. Эта теория имеет следующие главные особенности, отличающие ее подход от подхода неоклассической теории. Для постнеоклассики характерно расширение теории оценки стоимости и ценообразования, с одной стороны, позволяющее описывать на основе так называемых «поведенческих финансов» и их приложений – поведение внутренне неравновесных маятникообразных массовых рынков в условиях неопределенности. С другой стороны позволяет рассматривать ценообразование неликвидных активов, т.е. ценообразование на рынках немассовых активов, обмениваемых в рамках индивидуализированных двухсторонних сделок. В профессиональной оценке такое смещение фокуса также известно под названием движения «от стоимости к ценности» [9]. Для постнеоклассики характерна дифференциация (разделение) этих понятий. Однако исследование этого сложного и неоднозначного явления выходит за рамки данной статьи.

Воззрение на рыночные процессы с позиции активных субъектов и их групп (а не типичных участников рынка) позволяет понять рынок «с позиции человеческих действий», что также является рабочим лозунгом неоавстрийской школы».

Хотя может показаться, что практическая теория (следующая реалиям практики) носит лишь описательный эмпирический характер (в противовес умозрительному характеру неоклассики), следует отметить, что ее ориентированность заключается в том, чтобы проникать в суть

механизмов обмена и признавать их во всем их многообразии, в т.ч. и тех, описание которых возможно лишь на умозрительном, дедуктивном уровне [8].

Теория оценки знает три подхода к оценке: Затратный, который отражает затраты продавца на создание и реализацию объекта; Доходный, который отражает ожидания покупателя относительно потенциальных доходов от использования объекта, и Рыночный (Сравнительный), отражающий рынок подобных объектов. И так как результаты оценки варьируются в большом диапазоне, итоговая стоимость выступает как компромисс между покупателем, продавцом и рынком. Постнеоклассическая теория, в отличие от неоклассики, указывает на необходимость установления приоритетности подходов для разных участников рынка и для разных объектов, т.е. на индивидуализацию сделки, то есть уход от массового рынка и учет участников рынка, и определение тем самым поведение рынка.

Таким образом, постулаты постнеоклассики как нового типа научной рациональности расширяют спектр целей и методов оценочной деятельности в условиях неоклассики, призывают соотносить получаемые знания об объекте оценки не только с особенностями процесса оценки, но и с ее ценностно-целевыми установками. Они вводят новую систему идеалов и норм познания, что обеспечивает освоение соответствующего типа системных объектов, - сложных, исторически развивающихся (самоорганизующихся), неравновесных, и позволяет ставить вопросы не только стоимостного оценивания, но и управления стоимостью компании в ходе процесса ее развития.

Оценщик все больше отходит от механического следования процедурам подсчета стоимости. В постнеоклассике оценщик – высококвалифицированный эксперт, успешно применяющий оценочные принципы, дополненные принципом синергии, и использующий представление об открытой системе для определения стоимости объекта, полностью учитывая при этом все характеристики сделки и особенности объекта оценки. Следование постнеоклассике предполагает объединение инструментария и целей (функций) оценки.

Однако в России законодательное регулирование профессиональной стоимостной оценки скорее сдерживает процесс проникновения в оценку постнеоклассических концепций, чем способствует этому.

Становление постнеоклассической рациональности ограничивает поле действия классического и неклассического типов рациональности, но не приводит к их уничтожению. Однако новая формация не уничтожает наработки старой, но конкретизирует их, лишь сужая поле действия парадигм прошлого. При решении ряда текущих исследовательских задач постнеоклассика может оказаться избыточной, и исследователь может ориентироваться на традиционные классические или неоклассические установки.

Список литературы

1. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. Серия "Синергетика: от прошлого к будущему". Изд. 3. М.: УРСС, 2003. - 288 с.
2. Касьяненко Т.Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса: Монография. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 353 с.

3. Николис Г., Пригожин И. Познание сложного. — М.: Мир, 1990. — 358 с.
4. Постнеоклассические практики: Опыт концептуализации / Под общ. ред. В.И. Аршинова, О.Н. Астафьевой. СПб.: Мирь, 2012. - 536 с.
5. Синергетическая парадигма. Синергетика инновационной сложности / Отв. ред.: В.И. Аршинов, Е.Н. Князева. М.: Прогресс-Традиция, 2011. - 500 с.
6. Стёпин В.С. Теоретическое знание. — Москва, 1999 г., стр. 334.
7. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии. — Ижевск: ИКИ, 2003. — 320 с.
8. Mechanism design theory / Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Sciences / Scientific background on the Sveriges Riskbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel, 2007. Stable URL: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2007/adv.html.
9. Sarah Sayce et al., Property Appraisal: From Value to Worth, Blackwell Publishing, 2006.
10. The Foundations of Modern Austrian Economics / Edited by Edwin G. Dolan Institute for Humane Studies; Sheed and Ward, Inc. Kansas City, 1976. Stable URL: <http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Dolan/dlnFMAtoc.html>.

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ГОСТИНИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА

Хамавова Альбина Ахмедовна,

*к.т.н., стар. преподаватель каф. ГСух, Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-на-Дону*

Рыбалова Дарья Сергеевна

студент 4 курса каф. ГСух, Ростовский государственный строительный университет, г. Ростов-на-Дону

SPECIFIC FEATURES OF THE HOTEL REAL ESTATE MARKET IN THE DEVELOPMENT OF EVENT TOURISM

Khamavova Albina, PhD, Rostov State University of Civil Engineering Rostov-on-Don

Rybalova Daria, 4th year student Rostov State University of Civil Engineering Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

В последние годы в туризме появилось молодое и чрезвычайно интересное направление - событийный туризм. Основной целью поездки в данном случае является то или иное событие различного уровня и масштаба. Актуальность событийного туризма влечет за собой проблему его обеспечения соответствующей гостиничной базой и инфраструктурой в городах, принимающих такие мероприятия. Статья посвящена развитию гостиничной недвижимости в рамках событийного туризма.

ABSTRACT

In recent years, tourism has appeared young and extremely interesting area - event tourism. The main purpose of the trip, in this case, is an event of different levels and scales. The relevance of event tourism entails the problem of its providing appropriate hotel base and infrastructure in the cities hosting such events. Article is devoted to the development of hotel properties within the event tourism.

Ключевые слова: туризм, гостиничная недвижимость, классификация гостиниц, анализ рынка недвижимости.

Keywords: tourism, hotel property, the classification of hotels, real estate market analysis.

Постепенно завоевывают все большую популярность уникальные туры, которые сочетают в себе не только традиционный отдых, но и участие в самых зрелищных мероприятиях страны. Как правило, мероприятия данного направления дарят непреходящую атмосферу праздника, индивидуальные условия отдыха и незабываемые впечатления. Событийный туризм является достаточно перспективным видом туризма, набирающим обороты и требующим наличия базы гостиничной недвижимости страны, которая обеспечит его развитие. Целевой аудиторией событийного туризма являются обеспеченные туристы с доходом выше среднего, однако последние годы ее контингент стремительно увеличивается.

Причинами популярности и динамического роста событийного туризма являются:

- растущий спрос на туристские услуги;
- широкое использование природных и культурных достопримечательностей территорий;

- совмещение отдыха с познанием жизни, быта, истории, культуры, традиций, обычаев своего и других народов; способствует развитию мирных, дружественных отношений между отдельными территориями;
- стимулирование развития отраслей, связанных с выпуском предметов потребления и предоставлением услуг
- влияние на формирование эффективной транспортной инфраструктуры и развитие служб и средств традиционной и современной связи;
- динамика роста объемов разнообразных предоставляемых услуг приводит к увеличению числа новых рабочих мест намного быстрее, чем в других отраслях народного хозяйства;
- туризм способствует совершенствованию системы социального и культурного обслуживания населения, повышению качества жизни, развитию социально-культурной среды в целом.

Участники событийных туров предъявляют повышенные требования к средствам размещения, особенно к их классическому типу - гостиницам, транспорту (удобство доставки к месту события), предприятиям общественного питания и к услугам гидов переводчиков. Особенность событийного туризма в том, что ежегодно он пополняется новыми событийными турами, которые из случайных переходят в разряд регулярных. Прочное место в событийном туризме занял и Чемпионат мира по футболу.

После того, как стало известно, что Ростов-на-Дону будет принимать Чемпионат мира по футболу, в городе возросла потребность в строительстве гостиниц. Одним из требований ФИФА к ЧМ-2018 является необходимость обеспечить город гостиничной недвижимостью, вместимость которой должна составить около 8 тысяч гостиничных номеров. По предварительным расчетам затраты на строительство гостиниц составят около 27 млрд. рублей.

Следует отметить, что часть из 8 тысяч мест должны быть непременно в номерах «люкс» в гостиницах категории «пять звезд». Там разместятся члены ФИФА, футболисты и VIP-гости.

При организации мероприятий событийного туризма, таких как ЧМ-2018, следует учитывать целый ряд требований туристов:

- месторасположение отеля - рядом с местом, где проходят карнавалы мероприятия;
- наличие ресторанов и качественного питания;
- архитектура отеля;
- интерьер номеров и цветовая гамма;
- количество обслуживающего персонала;
- наличие магазинов или пунктов проката.

Данные факторы оказывают влияние на размещение планируемых гостиниц, строительство которых должно обеспечить город номерным фондом, требуемым ФИФА к ЧМ-2018. Для расчета потребности в гостиничной недвижимости на первом этапе необходимо произвести анализ существующего номерного фонда города Ростова-на-Дону и на втором – анализ строительного рынка гостиниц. Только такой комплексный подход позволяет произвести расчет обеспеченности города и подготовку к мероприятию такого масштаба как чемпионат мира по футболу.

Анализ гостиничной недвижимости города Ростова-на-Дону по состоянию на начало 2015 года выявил, что номерной фонд составляет 3,5 тысяч номеров в 108 гостиницах, отелях и хостелах, что явно недостаточно для проведения мероприятия мирового уровня.

Таблица 1

Анализ гостиничной недвижимости города Ростова-на-Дону

№ п/п	Район города	Количество гостиниц	Номерной фонд
1	Ворошиловский	14	324
2	Железнодорожный	4	132
3	Кировский	20	599
4	Ленинский	18	404
5	Октябрьский	6	936
6	Первомайский	13	301
7	Пролетарский	13	259
8	Советский	16	448
9	Близлежащие города (Батайск, Азов)	4	135
Итого		108	3538

Анализ гостиничных объектов, находящихся в процессе строительства города Ростова-на-Дону, приведен в таблице 2.

Анализ местоположения строящихся и уже введенных в эксплуатацию гостиниц показал, что большинство из

них находится в центральной части города с уже развитой инфраструктурой. Однако стоит отметить, что в этой части города присутствует ряд экологических проблем, таких как высокий уровень шума, загрязнение воздуха, просадка грунтов, подтопление и т.д.

Таблица 2

Перечень строящихся гостиничных объектов города Ростова-на-Дону по вместимости номерного фонда

№ п/п	Наименование объекта	Район города	Категория звезд	Номерной фонд
1	Sheraton Rostov-on-Don Hotel & Business Center	Ленинский	5	307
2	Hyatt Regency Rostov Don-Plaza	Кировский	4	190
3	Le Meridien	ст. Старочеркасская	4	160
4	Mercure	Кировский	4	89
5	Дон Кихот	Кировский	2	87
6	Radisson SAS Don Hotel	Ленинский	5	81
Итого				914

Таким образом, желательно развивать левобережную зону Ростова-на-Дону, так как эта территория обладает благоприятными экологическими условиями и именно там проходит строительство футбольного стадиона. Следовательно, гостиницы будут находиться в пешеходной доступности к спортивной арене, что является одним из главных преимуществ для гостей города.

Событийный туризм как отрасль упрочился в научном сообществе и индустрии туризма два десятилетия назад, что повлекло последующий впечатляющий рост данного сектора. Несмотря на то, что доходность гостиничного бизнеса в настоящее время значительно уступает доходности жилой или офисной недвижимости, генери-

ровать свою прибыль отель может практически бесконечно. Необходимо увеличить темпы строительства гостиниц к предстоящему событию, разрабатывать новые проекты строительства и вести активную политику по наращиванию номерного фонда города Ростова-на-Дону не в ущерб экологической обстановке.

Литература

1. Люлин П.Б. Управление административным зданием // с.209-216, Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: сб. науч. тр. вып.3, т.1 СПбГАСУ, 2005-224с. (0,4 п.л.
2.)Методические основы геоинформационного обеспечения управления развитием территории: диссертация... кандидата технических наук: 05.23.22 / Матвейко Роман Борисович – 154с.
3. Пейзер, Р. Б. Профессиональный девелопмент недвижимости. Руководство ULI по ведению бизнеса / Р. Б. Пейзер, А. Б. Фрей. 2-е изд. -Б.м., - 2004. - 450 с.
4. Субъектные характеристики и совместная деятельность Сидоренкова И.И., Шипитько О.Ю. В книге: Психология малой группы: ретроспективный научно- вспомогательный указатель отечественных трудов, изданных в СССР и России. 100 лет пути. Под редакцией А.В. Сидоренкова. Москва, 2014. С. 32-72.
5. Хамавова, А.А., Сердюкова, А.А., Яровая, А.С. Исследование строительного рынка жилья г. Ростова-на-Дону// Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). – 2014. – №7. – С. 66–68.

ИНТЕГРАЦИЯ НЕЙРОЭКОНОМИКИ В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ НАУКУ

Киселева Елена Николаевна

кандидат экон. наук., доцент, ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова», Г. Саратов

Гардина Диана Валерьевна

Магистр, ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова» Г. Саратов

INTEGRATION OF NEUROECONOMIK IN ECONOMIC SCIENCE

Kiseleva Elena, assistant professor, Saratov Agrarian University

Gardina Diana, master Saratov Agrarian University

АННОТАЦИЯ

История экономического изучения потребительского поведения людей свидетельствует о необходимости привнесения новых методов исследования для получения данных, соответствующих реальному поведению человека. Эксперименты в области психологии и нейробиологии подтверждают, что человек иррационален в своем поведении, и в частности в принятии решения. Совместными усилиями экономистов, психологов и нейробиологов появилась нейроэкономика - современный междисциплинарный подход, изучающий принятие человеком решений в процессе экономического обмена.

ABSTRACT

The history of economical consumer behavior's studying attests necessity to introduce new methods to receive real human behavioral data. Psychological and neurobiological experiments confirms that people are irrational in their behavior and particularly in decision-making. Modern interdisciplinary approach studying human decision-making during economic exchange - neuroeconomics - emerge by economist's, psychologist's and neurobiologist's cooperative efforts.

Ключевые слова: нейроэкономика, экономический обмен.

Keywords: neuroeconomics, economic exchange.

В современной науке наблюдается процесс междисциплинарной интеграции, вызванный, с одной стороны, накоплением внушительного массива знаний, с другой – методологическими проблемами познания. Так, изучением проблем поведения человека занимаются многие науки, обладающие богатым опытом эмпирических исследований, но не имеющие необходимого общего для каждой родственной дисциплины набора методов. Подобный кризис испытывают психология, экономика, социология. Актуальным решением возникших проблем стало объединение предметного поля с когнитивными и нейронауками, также специализирующимися на исследовании поведения человека.

Одним из наиболее перспективных направлений является нейроэкономика – современный междисциплинарный подход, изучающий принятие человеком решений в процессе экономического обмена. В данном случае

экономика обогащается психологическими и нейробиологическими подходами, которые позволяют ученым ответить на многие вопросы, ранее лежавшие за пределами возможностей их дисциплин.

Актуальный вопрос о закономерностях поведения человека в экономической сфере и, в частности, потребительского поведения зародился в 1930-х гг. во времена неоклассической экономической революции [5]. Модели, построенные на элементарном бинарном выборе, не имели понятийного аппарата, необходимого для точного прогнозирования поведения потребителя на рынке, однако, сделали серьезный шаг в этом направлении. Основной тезис этих теоретических изысканий заключается в том, что человеческое поведение, и выбор в частности, рационально и подлежит математическому анализу и моделированию. Одним из первых, кто начал сомневаться в рациональности человека стал французский экономист Морис Алле. В 1953 г. на пресс-конференции он не только

заявил о своем предположении (позднее названном «Парадоксом Алле»), но и провел небольшой эксперимент с экономистами, защищавшими классические позиции. Как и предполагались, они в ходе испытания сами нарушили предлагаемые ими гипотезы [9]. В 2002 г. Нобелевскими лауреатами по экономике стали Даниэль Канеман и Вернон Смит за опровержение теорий рациональности. Еще в 1970-х гг. Канеман и Амос Тверски. основали бихевиоральную (поведенческую) экономику [1].

По новому взглянуть на процесс потребительского выбора позволила когнитивная нейронаука, зародившаяся в 1990-х гг. Именно в это время Антонио Димасио и Антуан Бишара провели подробное исследование связи между повреждением тканей мозга человека и его поведением [9]. Эта работа продемонстрировала возможность использования методов нейробиологии для исследования поведения человека, что было весьма кстати: теории неоклассиков и бихевиористов начали исчерпывать себя.

Так, общими усилиями экономистов, психологов и нейробиологов появилась нейроэкономика – междисциплинарный подход, объясняющий поведение человека в условиях экономического обмена.

На современном этапе нейроэкономисты активно используют возможности теории игр. Изначально теория игр претендовала на роль универсальной математической модели поведения людей в условиях конфликта интересов. Однако более поздние теоретические и эмпирические исследования подставили это перспективу под вопрос. Тем не менее, моделирование поведения двух игроков с помощью методов теории игр помогает современным нейроэкономистам в разработке программ исследований в качестве тестовых заданий.

В настоящее время, при исследованиях с помощью функциональной магниторезонансной томограммы (фМРТ) игроков в современных версиях экономических игр оказывается, что испытуемые, чей мозг сканируется, когда им представляют несправедливую сумму (от 1-2 долл. из возможных 10), демонстрируют яркую активность в передней билатеральной инселе мозга, отвечающей за негативные эмоции. Этот человек с устойчивой активностью в инселе с большой вероятностью отказывается от несправедливого предложения. Передняя часть поясной извилины – область мозга, которая обнаруживает когнитивные конфликты, также активизируется; считается, что эта зона опосредует конфликт получения денег и неприятные ощущения. Полученные результаты подчеркивают важность влияния эмоций человека на принятие решения. В подобных играх проинформированные игроки коллективно выбирают стратегию, которая приносит доход вне зависимости, нравится ли он им или нет, и которому они присваивают числовую ценность («полезность») [8].

Усовершенствование теории игр в ходе подобных экспериментов привело к развитию поведенческой теории игр и созданию модели «социальной полезности», лежащей в ее основе. Эта модель показывает, как выгоды игроков от распределения выплат зависят от того, сколько получили другие игроки. Эта старая идея иллюстрируется многими экспериментами, раскрывающими повседневное сотрудничество, например в игре «дилемма заключенного», в которой «нарушение правил» всегда предпочтительнее для одного игрока, но взаимное сотрудничество выгодно для всех членов группы. Кооперация в «дилемме заключенного» хорошо исследована, но случаи в

новых играх помогают проверять конкретные социальные функции полезности, тем самым обновляя гипотезы.

Нейроэкономисты хотят раскрыть нейронный механизм, лежащий в основе принятия решений: от представления стимула до выбора, обратной связи, обучения и т. д. В отличие от экспериментов в традиционной экономике исследователи измеряют нейронную активность, пока участники выполняют задачи, обычно используя технологии визуализации мозга. Иногда в зависимости от проверяемой теории проводятся дополнительные физиологические измерения, такие как сердцебиение, кровяное давление, забор образцов ДНК.

Нейрон, согласно нейронной доктрине нейроанатома Сантьяго Рамона-и-Кохана – элементарная структурная и функциональная единица нервной системы. Нервная клетка высокоспециализированна, принимает определенные сигналы и отвечает на них, проводит раздражение, а также образует огромное количество связей с другими нейронами. Прикладная область нейронаук, занимающаяся разработкой методов, моделированием и проблемами интерпретации данных об активности нейронов и их сетей, называется нейровизуализация.

Самый непосредственный способ измерения нейронной активности – активация потенциалов и электрохимических импульсов. Всплески нейронной активности можно измерить при размещении микроэлектродов или в самом нейроне, или в межклеточном пространстве в непосредственной близости с клетками; эта технология называется «единичная запись». Основная область применения в современных нейронауках – эксперименты с животными, однако, порой применяется и на людях (в случае, если пациент имеет серьезные повреждения нейронной ткани). Благодаря этому методу ученые выявили первостепенную роль «зеркальных нейронов» в социальной интеракции людей (начиная с распознавания лиц заканчивая явлением эмпатии). Но, поскольку эта процедура инвазивна, ее достаточно редко используют в экспериментах с людьми, но существует ряд не менее эффективных неинвазивных техник [12].

Электроэнцефалограмма (ЭЭГ) использует показания электродов, закрепленных на поверхности головы, фиксирующие электромагнитное поле определенной области мозга, находящейся под ними. Магнитоэнцефалограмма (МЭГ) фиксирует изменения в магнитном поле, индуцированном нейронной активностью. Вместе ЭЭГ и МЭГ дают высокое временное разрешение (измерения в миллисекундах), но наиболее чувствительны к сигналам коры [10].

Наиболее распространенный и популярный метод – метод функциональной магниторезонансной томограммы (фМРТ), который основывается на различии магнитной восприимчивости насыщенной и ненасыщенной кровью и сканирует сигналы, соответствующие уровню насыщенности кислородом крови (оксигенации крови) – частный случай гемодинамической функции. фМРТ имеет высокое пространственное разрешение (1-10 мм.), но низкое временное (1-2 сек.).

Рассмотрим подробнее этот метод. фМРТ измеряет физические изменения в мозге, связанные с нейронной активностью. Человек располагается в магнитном поле с заданными условиями и подвергается кратковременному радиочастотному излучению. Различные химические суб-

страты отвечают на это облучение как функция определенного магнитного поля. Это позволяет сканеру заметить химическую структуру ткани мозга в очень высоком разрешении, что представляет собой легко интерпретируемые данные [2].

Так, при выполнении различных когнитивных задач растет потребность мозга в энергии и кислороде, что приводит к повышению кровяного давления и локальному притоку крови. У молекул кислорода, переносимых гемоглобином, есть очень важное свойство – парамагнетизм (т.е. кислород относится к классу веществ, которые намагничиваются во внешнем магнитном поле и выстраиваются по его направлению). Именно благодаря этому свойству реагировать на изменения магнитного поля исследователи видят «подсвечивающиеся» области мозга. Также фМРТ позволяет строить трехмерные модели мозга, используя метод 3D – моделирования, элементарная единица измерения – воксель (объемный пиксель). В среднем мозг человека содержит порядка 50 тыс. таких единиц.

Выполнить сопоставление информации о локальной биохимической структуре мозга с нейронной активностью значительно труднее. Сканеры фМРТ не могут обнаружить локальные изменения электрического поля мозга, поскольку такие показатели лежат далеко за пределами разрешения устройства. Эта проблема решается при наложении данных сканеров МРТ и фМРТ, в результате исследователи получают карту нейронной активности мозга, где выделены участвующие в решении конкретных когнитивных задач участки мозга. Этот метод – своеобразный системно-функциональный подход в нейровизуализации.

При анализе полученных сканерами данных ученые сталкиваются с некоторыми особенностями – форма гемодинамической функции и отношение «чистого» сигнала к шуму у МРТ – сканера.

Для нивелирования колебаний в сигналах оксигенации крови, не связанных с управляемыми симуляциями, полученные данные предварительно обрабатываются для компенсации конкретных источников изменений. Для этого сначала исключаются первые снимки, затем данные корректируются с поправками на время повторных снимков и движений головы во время процедуры. После этого данные отображаются в высоком разрешении и контрасте в виде анатомического изображения. Подобный эффект достигается при наложении структурных и функциональных срезов. Кроме того полученные от разных участников исследования модели нейронной активности преобразуются, проходя процесс «нормализации». Для обнаружения конкретных границ области мозга, задействованной во время выполнения задач, проводится статистический регрессионный анализ. Т. о. исследователи локализуют источники сигналов и определяют область мозга, отвечающую за выполнение тех или иных задач [12].

Методы МРТ и фМРТ получили широкое распространение в том числе и в нейроэкономических исследованиях. Так, в 2007 г. исследователи Х. Плассман, Дж. О'Доэрти и А. Ренджел из Калифорнийского института технологий в своей статье обратили внимание на проблему готовности платить в повседневной жизни людей [13]. Готовность платить – это возможность обменять максимальную сумму из возможной на наборов товаров и услуг [11]. В спроектированном ими эксперименте участвовали 19

человек разного возраста (средний – 25,5 лет) без каких-либо физиологических и психических отклонений. Участникам дали следующие инструкции: не есть в течение 4-х ч. до начала эксперимента, задание в виде установления цены на 50 различных товаров, получение оплаты за участие в размере 35 долл. (дополнительное условие: 3 долл. – максимальная цена единицы товара) и возможность съесть все, что куплено, после.

Итак, испытуемым предлагалось участвовать в аукционе, который проводился по методу Беккера – Де Грута – Маршака. Участник устанавливал цену b ($b=0,1,2,3$ \$), затем программа случайно выводила число n ($n=0,1,2,3$; $p=0,25$). Если b больше или равен n , то участник получал товар по цене n ; в случае, если b меньше n , то он ничего не получал, но и ничего не тратил.

Исследователи дали возможность испытуемым самостоятельно рассчитать, какую максимальную сумму они готовы установить в качестве цены. Т. о., все участники проходили два этапа – свободный и ограниченный ими же «аукционы». Средняя цена в свободном испытании составила 1,4 долл., более 75% всех ставок были больше нуля. Данные получены путем дисперсионного двухфакторного анализа, где в качестве независимых переменных выступили сумма ставки и вид испытания; анализ не выявил статистически существенного влияния.

Интересные данные дало картографирование активных зон мозга (рис. 1). Если в первом, «свободном» варианте испытания активизировалась медиальная орбито-фронтальная кора, то в «ограниченном» – дорсолатеральная префронтальная кора. Это расхождение объясняется тем, что мозг оценивает товар непосредственно в момент обнаружения визуальных стимулов (раздражителей). Во время второго испытания мозг опирается на ранее полученный опыт. Есть и другое объяснение – возможно, мозг анализирует вынужденную ставку или находится в конфликте с желанием платить.

Данное исследование подтвердило результаты опытов, проведенных ранее над обезьянами, и имеет большое значение, поскольку утвердило значимость орбитофронтальной коры в процессе принятия решений в экономической сфере деятельности человека.

Стоит отметить, что, несмотря на высокую эффективность методов и обширные перспективы их применения, нейроэкономика остается недоступной для многих исследователей. Одна из причин – недостаточное финансирование государством и инвестирование частным бизнесом научного сектора. Так, высокотехнологичная аппаратура, используемая в экспериментах, не только дорога, но и затратна в эксплуатации.

К числу не меньших по значимости относятся вопросы этики нейроэкономических исследований. В современной философии есть два направления, разрабатывающие решения этических проблем нейронаук, – нейроэтика и нейрофилософия [6], в рамках которой развивается элиминативный материализм. Данные, получаемые в ходе многих исследований, ставят под серьезное сомнение объективное существование таких категорий, как ответственность за поведение и мысли, свобода принятия решения и действий [7]. Элиминативный материализм в наиболее радикальной форме утверждает, что в ходе следующей революции биологических и социальных наук они объединятся в нейробиологию. Эти вопросы ставят в тупик многих ученых, вызывают бурные дискуссии, что

лишь подтверждает необходимость продолжения данных исследований.

Нейроэкономисты также сталкиваются и с методологическими проблемами. Особенно остро стоит вопрос об интерпретации данных, полученных в ходе эксперимента с применением методов нейробиологии. Сопоставление данных о биохимических реакциях и физических процессах мозга с данными психологического и экономического анализов все еще остается вызовом для нейроэкономистов.

К сожалению, на данном этапе развития науки у ученых нет ответов на все интересующие вопросы. Но не стоит забывать, что нейроэкономика – очень молодая наука, имеющие все возможности раскрыть закономерности экономического поведения человека.

Литература

1. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. - 2003. - Т. 24. - № 4.
2. Менсфилд П. Быстрая магнитно-резонансная томография (Нобелевские лекции по физиологии и медицине – 2003) // Успехи физических наук. - 2005. - Т. 175. - №10.
3. Мулен Э. Теория игр с примерами из математической экономики. М.: Мир, 1985.
4. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.
5. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: Инфра-М, 2009.
6. Block N. Neurophilosophy or Philoneuroscienc. // Science. - 2003. - V. 301.
7. Churchland P. The Big Questions: Do we have free will? // New Scientist magazine. - 2006. - № 2578.
8. Camerer C.F.. Strategizing in the Brain // Science. - 2003. - V. 300.
9. Glimcher P. W, Camerer C. F., Fehr E., Poldrack R. A. Neuroeconomics. UK: Elsevier, 2009.
10. Kenning P., Plassmann H. NeuroEconomics. Germany: University of Muenster, 2005.
11. Levine D. K.. Neuroeconomics. USA: Washington University in St. Louis, 2011.
12. Murawski C. Neuroeconomics: Investigating the Neurobiology of Choice // The Australian Economic Review. - 2011. - V. 44. - № 2.
13. Plassmann H., O'Doherty J., Rangel A. Orbitofrontal Cortex Encodes Willingness to Pay in Everyday Economic Transactions // The Journal of Neuroscience. - 2007. - № 27.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЯСА

Колотова Наталья Андреевна

кандидат техн. наук, Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова, г. Саратов

THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE RUSSIAN MARKET OF MEAT

Kolotova Natalia, Candidate of Science, Saratov state agrarian university named after N.I. Vavilov, Saratov

АННОТАЦИЯ

В статье дано общее представление о состоянии рынка мяса и основных тенденциях его развития. Анализ рынка проводится с учетом изменения всех ключевых показателей – объемов производства, потребления, экспорта и импорта за период 2000-2014 гг. Рассмотрены возможные перспективы развития российского рынка мяса.

ABSTRACT

The article gives a general idea of the condition of the meat market and main trends of its development. The market analysis takes into account changes in all key indicators of production, consumption, exports and imports over the period 2000-2014. The possible prospects of development of Russian market of meat.

Ключевые слова: рынок мяса; численность скота; структура производства основных видов мяса; динамика объемов импорта мяса; среднедушевое потребление мяса.

Keywords: meat market; livestock of cattle; structure of production of the main kinds of meat; dynamics of import volumes of meat; per capita meat consumption.

Одной из важнейших проблем для российского агропромышленного комплекса, в особенности для мясной промышленности является недостаток собственной сырьевой базы. Это отражено и в «Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ на период до 2020 года». Поэтому приоритетной целью развития мясной отрасли является увеличение объемов производства российского мяса, что позволит решить основные задачи, сформулированные в «Доктрине продовольственной безопасности РФ», в частности, обеспечить гарантированное и устойчивое снабжение населения безопасным и качественным продовольствием при одновременном его импортозамещении. [3] В этой связи, анализ текущего состояния мясного рынка, особенно в условиях внешних санкций, является актуальным вопросом.

Цель нашего исследования – проанализировать состояние рынка мяса, показать изменение ключевых его показателей (объема рынка, потребления, производства, импорта и экспорта) по итогам 2014 года, описать основные события, тенденции и перспективы его развития.

Материалы и методы исследования. Информационную базу исследования составили статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, научные публикации отечественных учёных. В качестве метода исследования использовался наиболее эффективный – кабинетный, с последующей верификацией полученных данных путем качественного и количественного анализа.

Результаты и обсуждение. Рынок мяса по значимости в структуре АПК является одним из основных рынков

сельскохозяйственного сырья и продовольствия. В обобщённом виде его можно представить двумя тесно взаимосвязанными секторами: сырьевым (животноводство) и перерабатывающим (производство мяса и мясopодуlктов). Сырьевой сектор представляют хозяйства всех категорий сельскохозяйственных производителей.

В 2014 году поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех сельхозпроизводителей, по предварительным расчетам, составило 19,1 млн. голов, что на 2,2%

меньше по сравнению с 2013 годом. К показателю 1990 г. поголовье КРС сократилось в 3 раза. Количество свиней в 2014 году увеличилось на 200 тыс. голов и составило 19,4 млн. голов, овец и коз на 500 тыс. голов - 24,3 млн. голов. При этом их количество относительно 1990 г. снизилось более чем в 2 раза. [9]

Динамика численности скота в хозяйствах всех сельскохозяйственных производителей РФ представлена на рисунке 1.

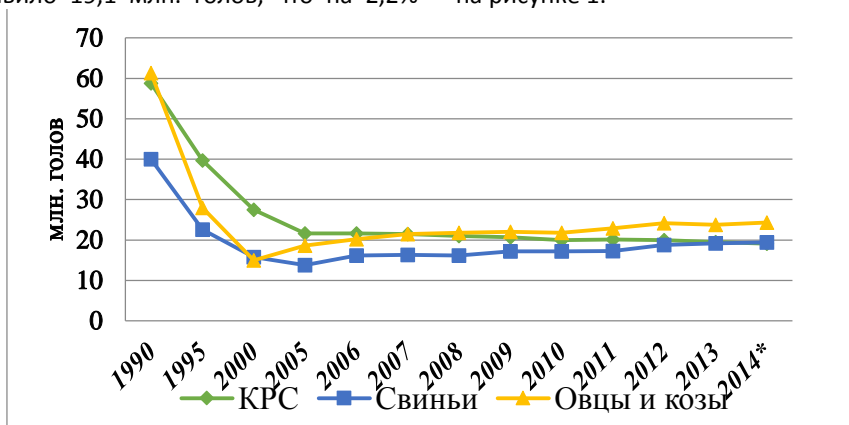


Рисунок 1. Численность скота в РФ (на конец года), млн. голов

Из рисунка 1 видно, что в 1990-1995 гг. численность всех видов скота заметно сократилась. Так поголовье крупного рогатого скота снизилось на 32,5%, свиней – на 43,5%, а овец и коз – на 54,3%. За следующее пятилетие численность крупного рогатого скота снизилась на 30,7%, поголовье свиней – на 30,1, а овец и коз – на 46,4%. В 2000-2005 гг. стадо крупного рогатого скота уменьшилось на 21,4%, количество свиней – на 12,7, а овец и коз – увеличилось на 24,0%. Таким образом, резкое сокращение поголовья всех видов скота отмечалось в 1990-е годы, что непосредственно связано с социально-экономическими радикальными преобразованиями, поставившими аграрное производство на грань катастрофы. И лишь с начала нынешнего века наблюдается замедление темпов умень-

шения количества крупного рогатого скота при незначительном росте поголовья овец и коз. Численность свиней отличалась в эти годы весьма значительными колебаниями. [3]

Несмотря на значительные трудности и проблемы, с которыми сталкивается мясное животноводство России, отрасль по-прежнему сохраняет значительный потенциал для роста и интенсивного развития. Так, объем производства мяса в натуральном выражении в 2014 г. по предварительным данным увеличился на 4% по отношению к уровню 2013 г. ли на 345 тыс. тонн и составил 8,8 млн. (таблица 1). Это обеспечивается высокими темпами производства мяса птицы (более чем в 5 раз), свинины (на 90,5%), баранины и козлятины (на 40%). Производство же говядины за этот период наоборот сократилось на 15,6%.

Таблица 1

Производство мяса в России, тыс. т в убойном весе

Вид мяса	Произведено				2014 г. в % к 2000 г.	Доля в общем производстве, %	
	2000 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.		2000 г.	2014 г.
Говядина и телятина	1898	1642	1632	1602	84,4	42,7	18,0
Баранина и козлятина	140	190	193	196	140,0	3,2	2,2
Свинина	1578	2559	2830	3006	190,5	35,5	33,8
Мясо птицы	768	3625	3817	4013	522,5	17,2	45,2
Прочее мясо	62	74	70	70	112,9	1,4	0,8
Всего	4446	8090	8542	8887	199,9	100	100

Таким образом, в 2014 г. по сравнению с 2000 г. производство скота и птицы на убой (в убойном весе) увеличилось ровно в два раза, среднегодовой темп прироста составил 6,7%.

В структуре производства мяса в России за рассматриваемый период снизилась доля говядины на 24,7%, баранины и козлятины - на 1,0%, свинины – на 1,7%, а доля

мяса птицы возросла на 28%. Увеличение объема производства происходит не только потому, что птица диетический продукт, пользующийся повышенным покупательским спросом. Рост производства птицы в первую очередь связан с тем, что ее вырастить проще, быстрее, и эффективность отдачи средств, вложенных в птицеводство, гораздо выше, чем в производство крупного рогатого скота. [1]

В структуре произведенного в России в 2014 году скота и птицы на убой в убойном весе 18% приходится на КРС, 45,2% - на птицу, 33,8% - на свиней, 2,2% - на овец и

коз и оставшаяся доля – на прочие виды скота (рисунок 2). [9]

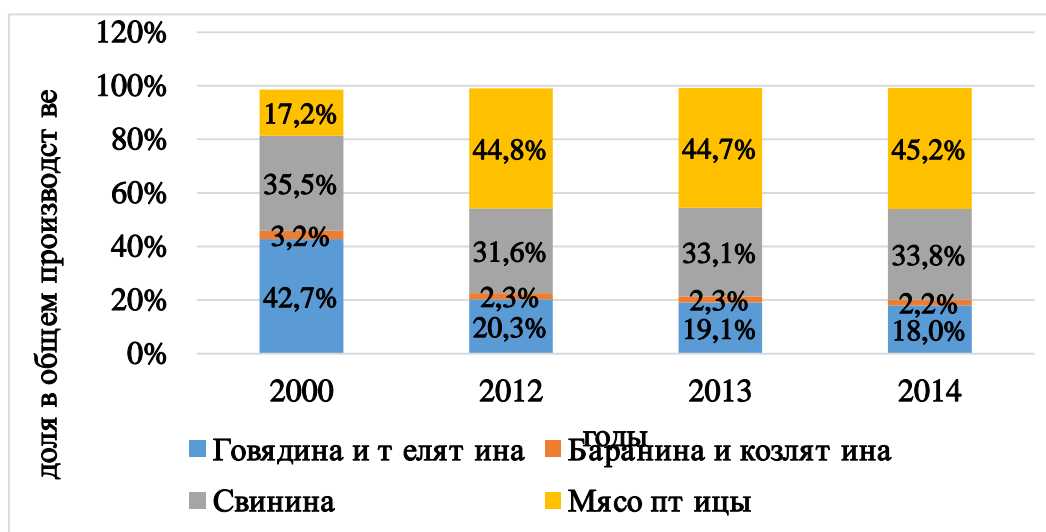


Рисунок 2. Динамика производства различных видов мяса в России

В соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» и Государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 гг.», возрождение животноводства становится стратегической задачей, решить которую возможно, используя, прежде всего, интенсивные факторы экономического роста, такие, как повышение продуктивности животных.

Основная доля общероссийского производства мяса и субпродуктов пищевых убойных животных, и домашней птицы сконцентрирована в двух федеральных округах. Лидером по объему производства мяса является Центральный ФО. На его долю в 2014 году пришлось всего произведенного в стране мяса. На втором месте –

Приволжский ФО. Суммарная доля в общем объеме производства лидирующих округов составила 54% (рисунок 3). [5]

Структура производства скота и птицы на убой в 2014 году по категориям хозяйств характеризуется следующими данными: доля сельхозорганизаций составила 69,3% (в 2013 г. – 66,9, в 2000 г. – 40,2%), хозяйств населения – 27,3% (в 2013 г. – 29,8, в 2000 г. – 58,0%), фермерских хозяйств – 3,4% (3,3 и 1,8%). [9]

В результате наблюдается тенденция увеличения производства скота и птицы на убой в сельхозорганизациях и фермерских хозяйствах, и снижение доли личных подсобных хозяйств населения. Очевидно, что реализация нацпроекта «Развитие АПК» усилит этот процесс, благодаря вводу в эксплуатацию крупных современных высокотехнологичных животноводческих комплексов.

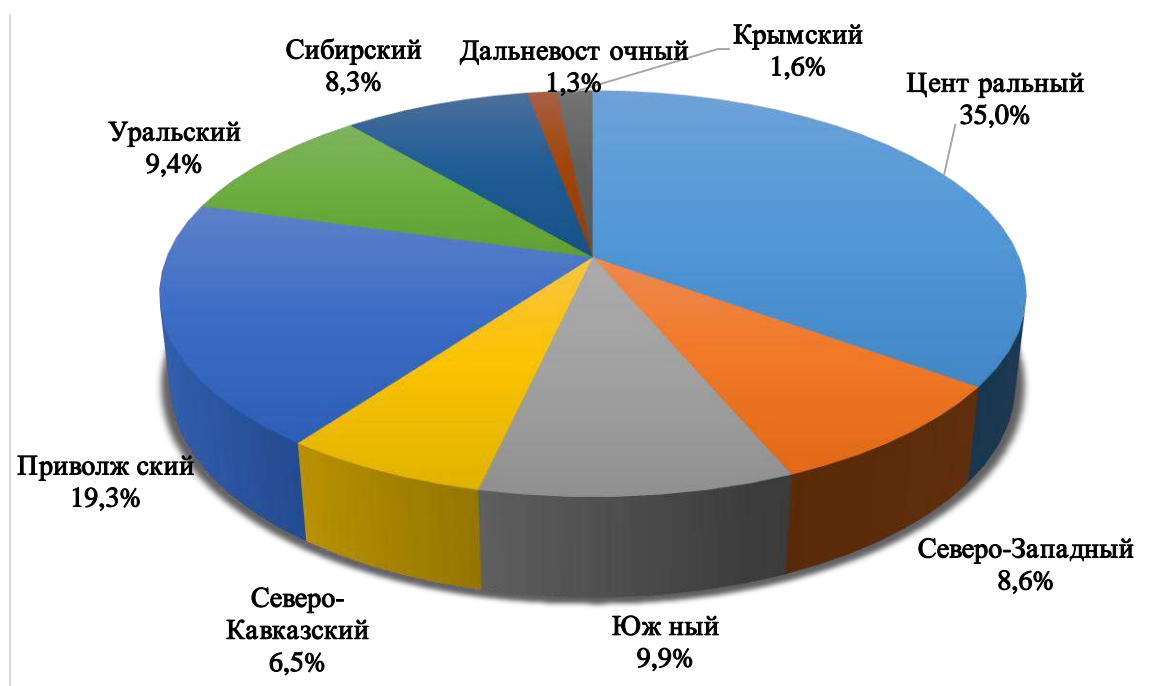


Рисунок 3. Доля федеральных округов в производстве мяса скота и птицы в 2014 году

Несмотря на рост отечественного производства, общая емкость рынка мяса по предварительным итогам 2014 года снизилась на 500 тыс. тонн и составила 10,3 млн. тонн (-4,5% к 2013 году). Основной причиной снижения явилось резкое падение объемов импорта мяса. На конец 2014 года доля импортного мяса составила 16% (рисунок 4), тогда как год назад этот показатель был на уровне 21%.

В большей степени сокращение пришлось на импорт свинины, поставки которой по итогам 2014 года упали почти в два раза – до 550 млн тонн. Также снизился импорт мяса птицы и говядины на 20% и 7% соответственно. Это обусловлено введением в августе 2014 года продовольственного эмбарго против стран, поддерживающих введение санкций в отношении России. [8]

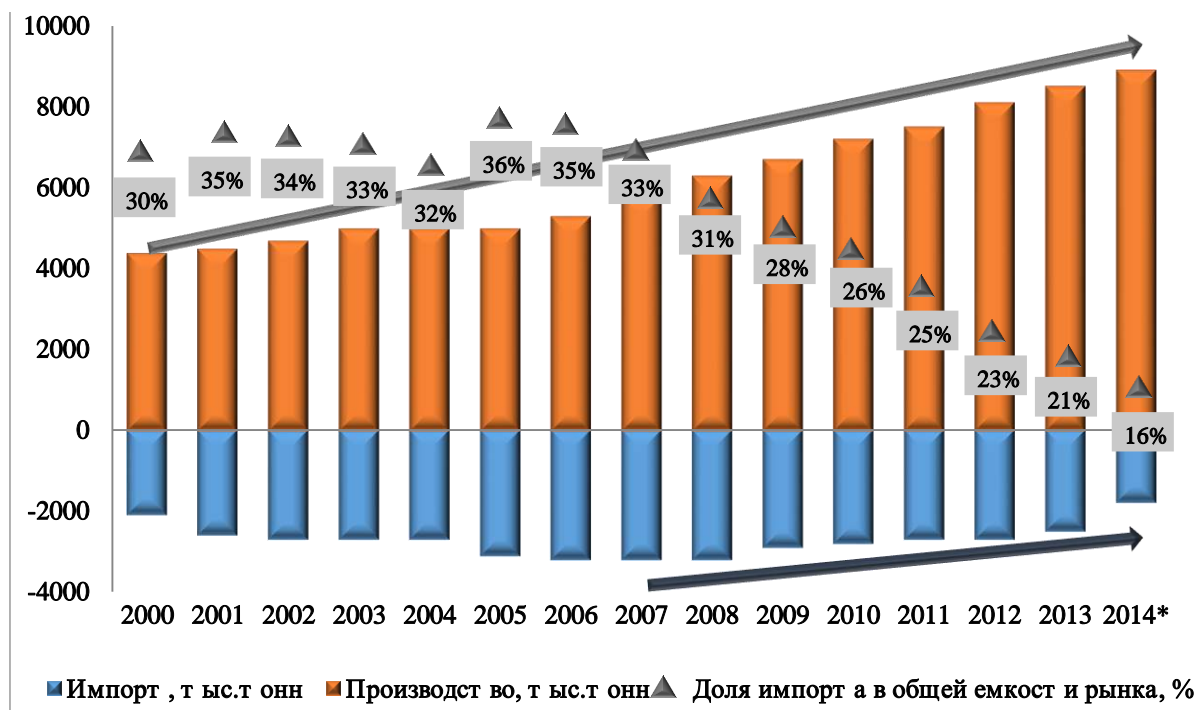


Рисунок 4. Динамика емкости рынка мяса в РФ

Экспорт мяса в 2000-2014 гг. составлял менее 1% от общего объема ресурсов. В прошлом году на внешний рынок было поставлено 85 тыс. тонн мяса, из которых более 80% приходится на мясо птицы и субпродукты, остальная часть – на свиные субпродукты. [8]

Уровень потребления мяса и мясopодуктов населением за период 2000-2014 гг. повысился на 71% (рисунок 5). Среднедушевое потребление мяса и мясных продуктов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. увеличилось более чем на 1% и составило 75 кг (или 100% от рациональной нормы). [6] Однако, в результате прироста населения в

2014 году, среднедушевое потребление мяса уменьшилось на 5 кг или на 7,6% по сравнению с предыдущим годом и составило 70 кг. [8]

Рациональная норма потребления на душу населения мясopодуктов в пересчете на мясо составляет 75 кг, в том числе говядины 27 кг (36%), свинина 15 кг (20%), баранины 1 кг (1%), птицы 32 кг (43%). Таковы научно обоснованные медицинские нормы, разработанные институтом питания РАМН. [4] В настоящее время установленной медицинской норме соответствует производство свинины и баранины, которое находится на уровне 21,0 кг и 1,37 кг на каждого жителя соответственно.

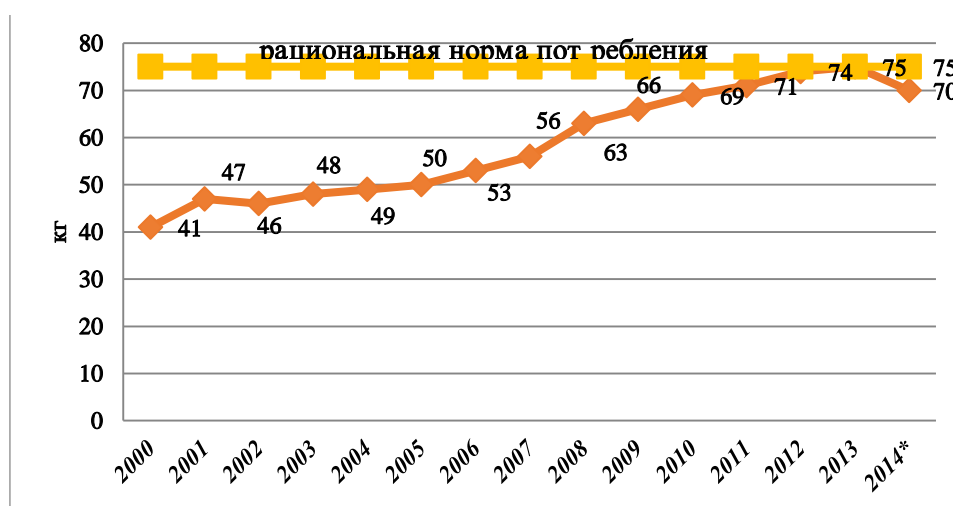


Рисунок 5. Среднее потребление мяса, кг/чел в год

По оценке ведущих экспертов рынок мяса в России имеет следующие перспективы развития на 2015 год:

1. дальнейший рост общего производства мяса, хотя он будет носить инерционный, затухающий характер. Свиноводство может прибавить около 100 тыс. тонн мяса в живом весе, или 3% в год, птицеводство вырастет в большей степени – на 180 тыс. тонн или 4,5%;
2. радикальное сокращение импорта мяса и мясопродуктов до 11% в связи с падением платежеспособного спроса населения и удорожанием продукции из-за рубежа ввиду резкого обесценивания рубля;
3. экспорт мяса птицы и субпродуктов из России будет возрастать. Потенциал выхода на новые рынки сбыта резко возрастет, в связи с удешевлением отечественной продукции на мировом рынке.
4. падение потребления мясной продукции на 5-8% из-за ускорения инфляции и снижение покупательной способности населения. Лидирующие позиции в структуре питания по-прежнему будет занимать мясо птицы. [7, 8, 10]

В заключение следует отметить, что в ближайшие несколько лет российские производители будут вынуждены развиваться в сложных экономических условиях. В тоже время конкурентоспособность отечественной мясной продукции в настоящее время резко возросла, что может повлечь за собой устойчивое развитие российской мясной отрасли.

Литература

1. Воякин, М.П. Современные мировые тенденции мясной промышленности // Мясные технологии. – 2009. - №1. – С. 14-19

2. Карабаева М.Э., Колотова Н.А. Мониторинг рынка мяса в России// Материалы научно-практической конференции «Обеспечение качества, безопасности и конкурентоспособности потребительских товаров в посткризисный период». – Майкоп: Изд-во МГТУ, 2010. – С. 144-149
3. Колотова Н.А. Комплексная оценка потребительских свойств мяса молодняка овец разных направлений продуктивности: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.18.15. - Москва, 2013. – 23 с.
4. Постановление Главного государственного санитарного врача от 28 июня 2010 г. № 71 «Об утверждении СанПиН 2.3.2.2650-01 «Дополнениям изменения № 18 к санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам СанПиН 2.3.2.1078-01 «Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов»
5. Производство продукции животноводства и поголовье скота в хозяйствах всех категорий за январь-декабрь 2014 г. [Электронный ресурс]. – М.: Росстат, 2014. - URL: <http://www.gks.ru/>
6. Россия в цифрах. 2014: Краткий статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – 558 с.
7. Рынок мяса в России в 2015 г. сократится впервые с 2000-х гг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vedomosti.ru/>
8. Рынок мяса: итоги 2014 г. и перспективы 2015 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ikar.ru/>
9. Социально-экономическое положение России. 2014: Доклад / Росстат. – М., 2015. – 415 с.
10. Юшин С. В 2015 году в России снизится потребление мяса [Электронный ресурс]. – URL: <http://http://www.obeschania.ru/>

РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕССИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ В XIX ВЕКЕ И В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

Кондратьева Ульяна Дмитриевна

аспирантка Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

RISKS OF THE IMPLEMENTATION OF THE CONCESSION AGREEMENT IN THE XIX CENTURY AND AT THE PRESENT TIME

Kondratieva Ulyana Dmitrievna, graduate student of the Finance University under the Government of the Russian Federation Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье проводится анализ рисков, возникающих при реализации концессионного соглашения как одной из форм ГЧП в период становления указанного механизма в России в XIX веке и в настоящее время. Определяются основные риски государственного и частного партнеров проекта при реализации в настоящее время концессионного соглашения в России.

ABSTRACT

The article analyzes the risks arising from the implementation of the concession agreement as a form of PPP during the formation of this mechanism in Russia in the XIX century and now. Identifies the key risks of public and private partners of the project during the implementation of the concession agreement in Russia at present time.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; концессионное соглашение; железнодорожные концессии; экономические риски; финансовые риски; бюджетное законодательство.

Keywords: public-private partnerships; concession agreement; railway concession; economic risks; financial risks; budget legislation.

В настоящее время одним из возможных вариантов развития экономики России и повышения социальной обеспеченности граждан является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Вместе с тем у данного термина нет законодательно установленного определения не только в России, но и в мире.

В качестве примера из всего многообразия определений ГЧП можно привести определение Всемирного банка: государственно-частное партнерство – соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и

как средство повышения эффективности бюджетного финансирования [4, с. 7].

Проект государственно-частного партнерства может считаться таковым, только в случае, если соответствует следующим характеристикам:

- юридически оформлен;
- удовлетворяет потребности общества, заимствуя или используя различные виды ресурсов как у частного сектора, так и у государства;
- использует государственные полномочия и функции, предоставляя услуги совместно с частным сектором;
- участники совместно вырабатывают согласованные цели сотрудничества, пути и средства для их достижения (участниками могут быть органы власти федерального и регионального уровня, органы местного самоуправления, государственные организации, различные коммерческие предприятия и некоммерческие организации);
- участники проекта на договорной основе разделяют полномочия и ответственность, инвестиции, риски и выгоды;
- стороны соглашения функционируют на равных, сообща затрачивая время и ресурсы;
- осуществляется в течение определенного срока, а не на разовой основе [2, с. 19].

Реализация проектов государственно-частного партнерства в настоящее время в России возможна в рамках Гражданского кодекса Российской Федерации. Но в полной мере назвать их проектами государственно-частного партнерства невозможно в силу того, что данные соглашения не регламентируют формы и методы вовлечения средств бизнеса в проект, механизмы возврата инвестиций частному сектору и другие принципиальные для ГЧП вопросы.

Вместе с тем российским законодательством закреплена одна из форм государственно-частного партнерства – концессионное соглашение. В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» концессионное соглашение представляет собой договор, по которому одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее - объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

Но существование законодательно установленного определения понятия концессии и регламентирующая заключение и реализацию указанных договоров нормативная правовая база не устраняет риски таких проектов.

Для более детального анализа проследим в исторической перспективе риски, которые возникали при реализации концессионных соглашений, рассмотрим опыт

реализации концессионных соглашений в XIX веке в железнодорожном строительстве.

Одним из отличий концессий XIX века от существующих сегодня является тот факт, что концессии того времени могли заключаться по неограниченному кругу объектов. Сейчас законодательством установлен определенный круг объектов инфраструктуры, куда в том числе входят объекты железнодорожного транспорта. Но в недалеком будущем этот перечень объектов может стать неограниченным.

Итак, строительство железных дорог в России в XIX веке осуществлялось в рамках концессий. В основном для целей этого строительства привлекались сложившиеся к тому времени железнодорожные компании. Развитие сети железнодорожного транспорта осуществлялось в направлениях, необходимых государству, в том числе посредством создания новых железнодорожных обществ. Кроме того, в эксплуатацию частным партнерам сдавалось уже существующее железнодорожное полотно. Первоначально железные дороги в России строились в основном за счет частного капитала и привлечения иностранных инвестиций.

Первая железная дорога «Санкт-Петербург – Царское Село – Павловск» была сооружена акционерным обществом (4 учредителя), утвержденным Николаем I в 1836 году, вторая железная дорога в России «Варшава – Вена» также сооружалась акционерным обществом и в 1843 году была передана казне.

Позже примерно с конца 1850-х гг. темпы строительства железных дорог в России значительно возросли и достигли почти 1 тыс. км в год. За все время государственного строительства от ввода в строй первой железной дороги в России до начала концессионного периода (1837 г. - конец 1850-х гг.) общая протяженность линий железных дорог составила лишь 3 тыс. км. А за период концессионного строительства общая протяженность железнодорожного полотна увеличилась на 20 тыс. км, а к началу первой мировой войны эксплуатационная длина сети достигла 60 тыс. км. Причиной такого бурного развития стал именно механизм концессии, так как он позволил сосредоточить огромные частные финансовые и материальные ресурсы в данной отрасли в обмен на обещания сверхприбыли.

Первые крупные договоры о концессии были заключены с Павлом Григорьевичем фон Дервизом и другими предпринимателями в 1859 г. на постройку железной дороги от Москвы до Саратова через Рязань и Моршанск с ответвлением участка на Пензу, для чего было создано несколько акционерных обществ. Обществом Саратовской железной дороги были заложены первые километры магистрали Москва-Коломна длиной 117 верст, строительство которой было завершено через 2 года [3, с. 67-68].

В конце 1863 года фон Дервиз подал в правительство ходатайство о предоставлении ему новой концессии на постройку железной дороги от Рязани до Саратова, но уже не через Моршанск, а через Козлов и Тамбов. Денежные средства на строительство в полном объеме были предоставлены английской компанией Ленга при условии гарантий правительства России в форме ежегодной уплаты определенного процента на инвестированный капитал независимо от того, будет ли дорога при последующей эксплуатации приносить доход или нет. То есть таким

образом компания Ленга пыталась застраховать себя от рисков возможной убыточности этого проекта.

К примеру, эксплуатация Ландваро-Роменской железной дороги, построенной на концессионной основе другим известным российским предпринимателем середины XIX века Карлом Федоровичем фон Мекком, оказалась убыточной, эксплуатировалась на ссуды правительства и в последующем была соединена с Либаво-Роменской железной дорогой, что спасло ее от банкротства.

По существу, все риски проекта строительства железной дороги Рязань-Саратов через Козлов и Тамбов по проекту фон Дервиза и англичанина Ленга должны были лечь на государство, так как заявленное английской компанией требование правительственных гарантий было равнозначно постройке дороги на основе иностранного займа. Это предложение фон Дервиза было отклонено Комитетом Министров.

Через год фон Дервиз представил в правительство другой проект финансирования строительства участка Рязань-Козлов за счет создания российско-германо-английского акционерного общества с размещением акций в Англии и облигаций в Германии. Правительство потребовало от него удостоверения того факта, что все ценные бумаги общества будут размещены. После получения фон Дервизом такого удостоверения от германских банкиров в 1865 году между правительством России и акционерным обществом было заключено концессионное соглашение на строительство указанной железной дороги.

В результате необходимые средства для финансирования проекта были получены, дорога в кратчайшие сроки построена и введена в эксплуатацию, а реальная доходность ее оказалась значительно выше ожидаемой. Доход на 1 акцию в 1867 г. составил 6,7%, в 1868 г. – 14,5%, в 1869 г. – 18,1%. Тогда как при формировании заемного капитала фон Дервиз, германские и российские банкиры и предприниматели ориентировались на доходность в 5%. Причина таких прибылей была в том, что дорога прокладывалась вдоль существовавших в то время основных потоков гужевого транспорта и была очень востребована.

Но в начале 1880-х гг. правительство России ввиду казнокрадства и коррупции чиновников и концессионеров отказывается от железнодорожного строительства в рамках концессионных соглашений и переходит к строительству за счет бюджетных средств, а также осуществляет национализацию уже построенных в рамках данного механизма железных дорог [1, с. 96].

Важно отметить, что широкое использование концессионной формы сотрудничества государства и бизнеса не сопровождалось созданием нормативной правовой базы, а также института контроля. Железнодорожные общества никак не контролировались государством в надежде на рыночное саморегулирование. В процессе интенсивной эксплуатации железные дороги быстро изнашивались, а концессионеры не были заинтересованы в проведении модернизации, поскольку на это требовались крупные капиталовложения, что неизбежно отражалось бы на прибыли.

В то же время в российской казне не было собственных средств для того, чтобы осуществить крупномасштабные планы железнодорожного строительства. В результате такие планы были реализованы за счет мобилизации на концессионной основе свободных капиталов всех слоев общества.

Но отсутствие в стране хорошо подготовленной правовой, контрольно-ревизионной, технико-экономической и информационной базы предопределило последующее свертывание концессий в железнодорожной отрасли.

Для России это был первый, во многом поучительный опыт масштабного использования концессий как средства решения инвестиционных проблем, развития промышленности и освоения новых территорий. В стране начинал складываться механизм концессий, на практике отработывался и корректировался правовой режим их предоставления и надзора за ними.

В настоящее время в Российской Федерации уже сложился правовой механизм заключения и реализации, а также контроля концессионных соглашений. Однако количество рисков по таким проектам как для частной, так и для публичной стороны снизилось недостаточно.

Железнодорожные концессии в XIX веке в России потерпели крах по нескольким причинам. Но главной их них является тот факт, что железнодорожное полотно, построенное в рамках данных договоров не обслуживалось надлежащим образом.

В настоящее время в соответствии с законодательством Российской Федерации заключаемое концессионное соглашение предполагает, что после того как объект соглашения будет построен или реконструирован, он будет передан в эксплуатацию концессионеру (частному партнеру проекта) и будет правильным образом обслуживаться.

Но в современном мире существует огромное количество способов, которые может использовать бизнес, чтобы эксплуатировать построенный или реконструированный объект не только по прямому назначению.

В результате возникает вопрос: рискует ли государственный участник проекта быть обманутым в результате заключенного договора и каковы будут его убытки от нецелевого использования частным партнером объекта концессионного соглашения.

Как известно, основной целью любого проекта государственно-частного партнерства для государства является достижение социальных целей. Поэтому основной ущерб в результате нецелевого использования объекта понесет конечный потребитель услуг (гражданин государства), так как запланированная договором о концессии услуга будет ему не оказана или оказана в недостаточном объеме. В результате публичный орган власти получит недовольного потребителя, а также неэффективно потраченные бюджетные средства (если проект предусматривал таковые).

Но в этом случае государственный партнер проекта застрахован от рисков. Нецелевое использование объекта может быть доказано в судебном порядке. И государство в любом случае окажется в выигрыше - получит в эксплуатацию новый или отремонтированный объект.

Также в значительной мере концедент подвержен коммерческим рискам, связанным с необходимостью замены концессионера проекта, если концессионер по каким-то причинам не справляется с реализацией проекта, ввиду того, что в законодательстве о концессии не регламентируется возможность потребовать от концессионера передать свои права и обязанности по концессионному соглашению третьим лицам, указать которых может государственный партнер.

Рискует ли частный партнер при заключении концессионного соглашения?

В первую очередь реконструированный или вновь построенный объект будет находиться в собственности государства, частный партнер по концессионному соглашению получает исключительно право владения и пользования объектом.

Фактически за счет собственных и привлеченных средств (в большинстве случаев) частный партнер осуществляет строительство и (или) реконструкцию объекта, в собственность которой он не получает.

В связи с этим участие в проекте накладывает на частного партнера значительные экономические риски, так как порядок финансирования проекта и возврат средств инвестору устанавливается договором между сторонами. Но бюджет в Российской Федерации утверждается на трехлетний период. В итоге прописать в концессионном соглашении обязательства государства на период 5-10 лет не представляется возможным. Финансовые обязательства концедента проекта предусматриваются бюджетом на очередной финансовый год и плановый период. И в случае если длительность проекта выходит за рамки бюджетного планирования, для концессионера существует риск неисполнения государством своих финансовых обязательств.

Это факт усугубляется несовершенством бюджетного законодательства, что влечет за собой значительные экономические риски для частного партнера проекта в связи с возможностью его изменения.

Дополнительные финансовые риски для частного партнера возникают также в связи с запретами передавать в залог объект концессионного соглашения и права по соглашению. Залог и уступка права требования являются самыми распространенными и надежными способами обеспечения обязательств заемщика. Далеко не все инвесторы могут участвовать в проекте исключительно за

счет собственных средств, не привлекая заемных. В большинстве реализуемых проектов концессии используется кредитная схема финансирования, а поскольку активы в рамках концессии не могут быть обременены никакими обязательствами, то это существенно увеличивает риски банков-кредиторов, и, как следствие, приводит к росту стоимости кредитов на реализацию концессии.

Решить эту проблему возможно за счет уступки будущего права кредитующей организации, например, уступки права на взимание платы за проезд по автомагистрали. Однако такой механизм в российском законодательстве пока не предусмотрен.

Таким образом, все риски реализации концессионных соглашений связаны с недостаточным правовым регулированием всех аспектов концессионной деятельности. И возможности их снижения в будущем будут зависеть от совершенствования законодательства о концессии.

Список литературы

1. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерств: в 2 т./В.Г. Варнавский. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – Т.1, 312 с.
2. Государственно-частное партнерство: теория и практика/ В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. – М.: Высшая школа экономики, 2010. – 287 с.
3. Михеев, В.А. Государственно-частное партнерство: политика и механизм реализации. Проблемы формирования государственных политик в России/ В.А. Михеев. – М.: Научный эксперт, 2006. – 558 с.
4. Delmon, J. Private Sector Investment in Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk/ J. Delmon. – 2nd edition. – The World Bank and Kluwer Law International, 2009. – 640 с.

IPO КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ

Кондратова Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ) г. Москва

Умрихина Мария Владимировна

Ассистент, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), г. Москва

IPO AS A SOURCE OF COMPANIES FINANCING CANDIDATE OF ECONOMIC SCIENCES, ASSOCIATE PROFESSOR

Kondratova Svetlana Vladimirovna, The candidate of Economics, associate professor of the Department of Accounting and Finance, The Moscow State University of Mechanical Engineering / University engineering, Moscow

Umrihina Maria Vladimirovna, assistant, The Moscow State University of Mechanical Engineering / University engineering Moscow

АННОТАЦИЯ

В условиях ужесточения конкуренции компании всё чаще используют процесс проведения IPO как эффективный способ привлечения дополнительного капитала. Процесс публичного размещения акций способствует определению целей компаний в долгосрочной перспективе и укреплению их рыночных позиций.

Авторами работы изучена процедура IPO и рассмотрены особенности его проведения на российском рынке. Сделаны выводы о преимуществах публичного размещения акций и возможностях, открывающихся перед российскими компаниями, в частности, их выходу на международный уровень.

ABSTRACT

In the context of increasing competition companies are increasingly using the IPO process as an effective way to raise additional capital. The process of public offering of shares helps you to determine the goals of the company in the long term and strengthen their market positions.

The authors studied the IPO procedure and peculiarities of its holding in the Russian market. Conclusions about the benefits of public offerings and opportunities for Russian companies, in particular, their access to the international level.

Ключевые слова: IPO, публичное размещение, акции, фондовый рынок, финансирование компаний.

Keywords: IPO, public offering, shares, stock market, Financing companies References.

Обострение конкурентной борьбы в период стремительного развития рыночной экономики побуждает российские компании к поиску перспективных источников привлечения финансовых ресурсов. Этим обусловлен интерес многих компаний российского рынка к возможностям публичного размещения.

Однако публичный рынок является относительно новой и неизведанной территорией для России. Большинство компаний для привлечения финансов предпочитают использовать банковское кредитование, исключая широкий спектр возможностей, предоставляемых при проведении IPO (Initial Public Offering).

В традиционном понимании Initial Public Offering (IPO) – это первичное публичное размещение акций компании [3]. Процесс IPO, как и термин, пришел в Россию с запада, где процедура IPO определена законодательством и общими правилами бирж.

IPO открывает перед компаниями большие перспективы развития, а именно возможность быстрее своих конкурентов вывести на рынок новый продукт, закрепиться на новых рынках, что означает возможность получения дополнительной прибыли. При этом возникает необходимость выполнения ряда обязательств. К ним относятся:

- обеспечение стабильности роста финансовых показателей и увеличения доли рынка;
- размер активов и/или годовой оборот более \$10 млн.;
- наличие аудиторского заключения американского стандарта и отчетности формата GAAP;
- осуществление деятельности, привлекательной для инвесторов;
- наличие квалифицированного персонала, в т.ч. топ-менеджеров, обладающих видением стратегического развития компании [3].

В процессе проведения IPO важно учитывать основные принципы. Первый из них заключается в последовательности проведения ряда процедур, требующих колоссальных затрат. Второй гласит о том, что компания, желающая разместить свои ценные бумаги на фондовом рынке должна быть максимально прозрачной, а её финансовая отчетность полностью открытой для доступа. Третий принцип основывается на доступности и равенстве возможностей. Это значит, что любая частная компания имеет право выйти на публичный рынок, а потенциальные инвесторы имеют возможность приобрести часть компании в ходе открытых и публичных торгов.

Осуществлять проведение IPO компания самостоятельно не может. Для этого потребуются квалифицированный организатор (андеррайтер). Им может выступать любой инвестиционный банк, занимающийся оказанием услуг по публичному размещению. Договор с андеррайтером для компании – гарантия привлечения инвестиций.

Поскольку банк оставляет за собой право приобретения части ценных бумаг при отсутствии должного спроса на фондовой бирже. Роль инвестиционного банка заключается не только в управлении и финансировании сделки, но и соблюдении баланса интересов всех участников IPO: компании, акционеров, инвесторов.

Целевая направленность компании в отношении проведения IPO определяется на начальном этапе внедрения процесса. При этом цели могут носить разнообразный характер (рисунок 1). Часто компании ориентированы на краткосрочный результат, но именно рациональное управление позволит компаниям реализовать долгосрочные планы.

Функционал, охватывающий процесс публичного размещения довольно широк. Развитие фондового рынка напрямую связано с привлечением инвестиций в наиболее перспективные виды экономической деятельности. Тем самым привлекая долгосрочные инвестиции, IPO напрямую стимулирует экономический рост страны. С точки зрения развития НТП и НИОКР процесс IPO является превосходным инструментом, поскольку затрагивает наиболее приоритетные направления и выгодные проекты с максимальной отдачей. В связи с этим фондовый рынок, и рынок IPO в частности, способен служить индикатором состояния национальной и мировой экономики.

При стабильности экономического роста потенциальные инвесторы приобретают высокорискованные ценные бумаги с максимальной доходностью. Тем самым можно проследить взаимосвязь влияния процесса публичного размещения на усиление экономического роста (рисунок 2).

Посредством IPO происходит рост оборота торгов и увеличение спектра ликвидных инструментов. При становлении страны на рыночную экономику предприятия должны получить оценки по капитализации, которые в совокупности составят капитализацию национальной экономики в целом. Увеличение капитализации экономики является одной из ключевых целей в программе социально-экономического развития страны.

Рынок IPO стимулирует развитие венчурного финансирования. Развитие рынка публичных размещений способствует развитию венчурного финансирования, создавая эффективный способ выхода венчурного инвестора из бизнеса. Между рынком IPO и венчурным инвестированием существует прямая и ограниченная взаимосвязь. IPO является «завершающей» стадией замкнутого инвестиционного цикла, который существует в развитых экономиках. При этом венчурный капитал в состоянии успешно развиваться, если венчурный инвестор имеет возможность «выходить» из своих портфельных компаний через первоначальное публичное предложение их акций на фондовой бирже [1].



Рисунок 1. Цели проведения IPO



Рисунок 2. Влияние IPO на усиление экономического роста

В процессе проведения IPO принято выделять основные этапы, которые, в конечном итоге, способствуют достижению поставленных целей.

На первом этапе происходит оптимизация всех внутренних процессов компании. Временной промежуток между принятием решения об IPO и проведением торгов на бирже может составлять четыре года. Необходимость этого обуславливается подготовкой компании: укрепление рыночных позиций, осуществление прозрачности и открытости финансовых результатов.

Второй этап характеризуется выходом компании на биржу. Минимум за год до планируемого публичного размещения компании необходимо выбрать андеррайтера. Зачастую это осуществляется посредством тендера. Однако андеррайтером может стать банк, уже имеющий долгосрочные финансовые отношения с компанией. Совместно с банком компания определяет детали проведения IPO: выбор биржевой площадки, диапазона цены на одну акцию и общий объем выпуска.

Третий этап предполагает работу с инвесторами по итогам размещения акций. По опыту всех компаний, прошедших процесс публичного размещения, можно судить, что с третьего этапа только начинается основная работа. В этот момент особая ответственность «ложится на плечи» специального подразделения (IR-службы), занимающегося взаимодействием инвесторов и акционеров между собой, поддержанием имиджа компании. От его работы зависит дальнейшее развитие и финансовая независимость компании.

Сложность и затратность процедуры IPO зачастую заставляет задуматься многие компании, прежде чем принять это решение. И всё же IPO является эффективным способом получить хорошую прибыль для дальнейшего развития бизнеса. С помощью привлеченного капитала компания сможет позволить себе глобальное расширение бизнеса, поглощение, обновление технологической базы, не возлагая на себя обязательства на длительный срок. Наиболее эффективные IPO по итогам 2013 года представлены в таблице 1 [8].

Таблица 1

Рейтинг наиболее прибыльных IPO 2013 года

Компания	Страна	Отрасль	Биржевая площадка	Привлечено (млн. долл.)
BB Seguridade Participacoes SA	Бразилия	Страхование	Сан-Паулу (BM&F BOVESPA)	5 677,5
Suntory Beverage & Food Ltd	Япония	Продукты питания и напитки	Токио (TSE)	3 964,5
Royal Mail plc	Великобритания	Профессиональные услуги	Лондон (LSE)	3 170,3
Plains GP Holdings LP	США	Энергетика	Нью-Йорк (NYSE)	2 912,4
Zoetis Inc	США	Фармацевтика	Нью-Йорк (NYSE)	2 574,4

После первичного публичного предложения компания вновь может выпустить акции. Это необходимо для дополнительного инвестирования денег в бизнес. Успех публичной компании при реализации акций открывает перед ней возможности получения крупного кредита на выгодных условиях. Финансовая деятельность становится наиболее прозрачной, а соответственно доверие к такой компании возрастает, улучшая ее имидж.

IPO является весьма необычным источником привлечения капитала, особенно для российского рынка. И

многие российские компании опасаются принимать столь ответственное решение [4]. При неудачно сложившихся условиях собственники могут потерять контроль над управлением компании. Однако выход на публичный рынок – важный шаг для стратегического развития. И крупные российские компании, идущие по пути перспективного развития, осознали необходимость IPO, что помогло им добиться успеха и привлечь солидный капитал (таблица 2) [7].

Таблица 2

Успешные IPO российских компаний

Название компании	Дата размещения	Биржа размещения ценных бумаг	Привлеченный капитал (в долл. США)
Роснефть	14.07.2006	LSE	10,66 млрд.
ВТБ	11.05.2007	ММББ, РТС, LSE	7,99 млрд.
ГК ПИК	31.05.2007	LSE	1,93 млрд.
Мегафон	28.11.2012	LSE	1,83 млрд.
АФК «Система»	09.02.2005	LSE	1,56 млрд.
Яндекс	23.05.2011	NASDAQ	1,44 млрд.
Тинькофф	22.10.2013	LSE	1,09 млрд.

Наиболее привлекательной площадкой размещения компаний России является Лондонская биржа (LSE). С её помощью компании не только привлекли капитал, но и повысили имидж и узнаваемость.

Следуя современным тенденциям, крупнейшая сеть магазинов по реализации детских товаров «Детский мир» планирует публичное размещение на 2015-2016 гг. [6].

Выход на IPO – один из важнейших источников притока инвестиций компании. Успех проведения IPO открывает огромные возможности и дает существенные преимущества его участникам. Так, частные инвесторы могут получить до 200% годовой прибыли выкупленных акций. Андеррайтеры при хорошем стечении обстоятельств получают не только денежное вознаграждение за выполненную работу, но и возможность покупки и перепродажи выпущенных акций.

Учитывая современные тенденции экономического развития и процесс глобализации, проведение IPO компаний способствует росту их конкурентоспособности и влечет за собой укрепление позиций страны на международном рынке.

Список литературы

1. Балакирев Н. Н., Давиденко Л. П. Процедура проведения IPO в России. СПб.: - НИУ ВШЭ, 2013.
2. Кондратова С.В., Умрихина М.В. Операционный анализ как инструмент эффективного управления компаний в новой экономике // Экономический анализ: теория и практика №34 (385) -2014 - 28 с.
3. Лукашов А., Могин А. IPO от I до O. Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.

4. Носов С. Д. Перспективы развития рынка IPO в России. //Современная конкуренция. №3 (39) 2013.
5. Павельев В.П., Золотарева А.Ф., Титова О.Н., Рыбалова Е.В., Павельева Е.В. Учет и анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебно-методическое пособие для студентов экономических специальностей в 3-х частях / Котельники, 2009. Часть 3 Учет хозяйственной деятельности предприятия.
6. Официальный сайт аналитического агентства РБК - <http://quote.rbc.ru/shares/ipo/news/2013/06/05/33960690.html>
7. Электронная версия газеты «Ведомости» [Электронный ресурс] <http://www.vedomosti.ru/special/15-biggest-ipo/>
8. Ernst&Young. 2013 Global IPO Update. January – December 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unternehmensfinanzierung.at/static/cms/sites/unfin/media/de/pdf/studien-statistiken/ernst-young-global-ipo-update-2013.pdf>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИЗМЕ

Коновалова Елена Евгениевна

кандидат эк. наук, доцент, Российский государственный университет туризма и сервиса, г. Москва

THE THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF SERVICE ACTIVITIES IN TOURISM

Konovalova Elena, Candidate of Economic, assistant professor Russian state university of tourism and service, Moscow

АННОТАЦИЯ

Деятельность туристических предприятий является сервисноориентированной, так как они действуют на началах сервисного менеджмента, а, следовательно, пути развития сервисной деятельности в туризме направлены на инновации. Развитие сервисной деятельности в туризме предполагает создание четких и прозрачных процессов взаимодействия между субъектами туристского рынка, которые трудом, ресурсами производства, покупательной способностью и через распространение информации о предприятии содействуют инновационному развитию.

ABSTRACT

The operation of tourism enterprises is a service-oriented, because they operate on the principles of service management and, consequently, the development of service activities in the tourism focused on innovation. The development of service activities in the tourism involves the establishment of clear and transparent processes of interaction between the subjects of the tourist market, which the labor, resources, production, purchasing power and through the dissemination of information about the company promote innovative development.

Ключевые слова: сервисная деятельность; сфера услуг; туризм; инновации; туристские предприятия; сервисные инновации.

Keywords: service activities, services; tourism; innovation; tourism enterprises; service innovation.

Термин «сервис» происходит от английского слова service - «служба, обслуживание, сервис, услуга».

Единой, общепринятой трактовки понятий «сервис», «сервисная деятельность» не существует ни в отечественной, ни в зарубежной литературе. Так, К. Миллер, П. Хагедаль выделили причины трудностей формулирования единого понятия «сервис»:

1. Его трудно описать, так он не вещественен, а имеет большее отношение к области чувств обслуживаемого индивида. Его нельзя взвесить и измерить;
2. Если речь идет о продаже услуг, то это особый товар, образец которого трудно или практически невозможно продемонстрировать покупателю;
3. Один и тот же сервис воспринимается разными людьми, даже одного уровня культуры неоднозначно;
4. «Сервис» почти невозможно стандартизировать;
5. Один и тот же сервис может быть воспринят по-разному одним и тем же человеком в разные моменты времени, в зависимости от его душевного настроения в процессе получения услуги [2].

Следует обратить внимание на терминологические разногласия, так термин «сервис», используемый применительно к информационным технологиям также происходит от английского слова service - служба. В связи с этим

можно обнаружить две тенденции в информационных технологиях - использование переведенных терминов (служба) или же транслитерированных (сервис).

Термин же «сервис» в сервисной деятельности хоть и происходит от того же английского слова, но обозначает, прежде всего, обслуживание, то есть предоставление разного рода услуг потребителям. Поэтому наряду с понятием «сервис» в русском языке активно используется понятие «услуга», в результате этим двум понятиям придается один смысл, хотя также в русском языке может звучать словосочетание «сервисная услуга», что предполагает высокий уровень обслуживания потребителя.

Ф. Котлер услугу характеризует как мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к овладению чем-либо. Он не дает определение понятию «сервис» и для смыслового различения понятий «сервис» и «услуга» использует характеристику - «качество оказания услуги»[1]. Сходный подход к понятию у Д. Шоула, рассматривающего сервис как стратегию воздействия на клиентов, как инвестиции в культуру компаний, как способ создания конкурентных преимуществ организации [9].

В российской научной мысли впервые понятие «сервис» упоминалось в Советском энциклопедическом

словаре (1981) определялось как обслуживание населения и ассоциировалось с ремонтно-бытовым и автосервисом. Согласно определению понятия «сервис» в словаре-справочнике «Сервис и туризм» (2008) - это деятельность субъекта или организации по качественному удовлетворению потребностей и интересов индивида или предприятия в различных сферах повседневной деятельности путем предоставления ему услуг [6, С. 270-271]. Сходное определение у В.Ф. Янченко, Т.А. Фроловой, О.Я. Гойхмана отмечающих, что это вид деятельности, связанный с предоставлением особой продукции - услуг, эта деятельность представляет собой часть экономической системы (А.Ф. Мишанков), сегмента экономики, в котором производятся ценности (А.Р. Юсупов), разновидность экономической активности (Э.Н. Евстафьев), выполняющая соответствующие функции в системе общественного воспроизводства, направленные на создание общественных благ, оказание услуг, производство сервисных продуктов.

Пастухов А.Л. утверждает, что «сфера услуг - это сводная обобщающая гиперотрасль, включающая предоставление разнообразных видов услуг, оказываемых предприятиями, организациями, а также физическими лицами для удовлетворения потребностей предприятий, организаций и физических лиц, имеющая наивысший рейтинг перспективности развития в постглобалистском обществе» [12, С. 1.]

«Сервисная деятельность генерируется (т.е. производится, реализуется) специализированными структурами обслуживания, выступающими ее субъектами» (Э.Н. Евстафьев).

В свою очередь Е.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенко, Г.А. Аванесова связывают понятие «сервис» исключительно с материальными предметами, техническими новшествами, дорогостоящими товарами и профессиональной подготовкой персонала рассматривают его как систему обеспечения потребителя квалифицированным обслуживанием, оптимальным вариантом приобретения и экономически выгодной эксплуатацией товаров. То есть под сервисом они понимают не всякое обслуживание, а лишь такое, которому свойственны качественные характеристики и высокая результативность.

Л.И. Донскова дает широкое понимание дефиниции «сервис», определяя его как многократное, многоаспектное явление, возникающее в процессе удовлетворения потребностей человека и способствующее его воспроизводству, повышению трудоспособности, качества жизни, помогающее решить его проблемы [10].

И.В. Христофорова, проанализировав труды М.М. Сухорукова, приводит его данные сравнительного анализа понятий «товар», «продукт», «услуга» в русско- и англоязычной литературе, а также концепцию сервиса К. Лавлока, рассматривающего его как дополнение к основной услуге. [7, С. 11-19; 8, С. 83-87].

Оказание услуги в процессе осуществления сервисной деятельности имеет особенности, проявляющиеся, прежде всего, в специфических характеристиках услуг, в их неосвязаемости, несохраняемости, несуществовании до начала предоставления, в невозможности потребителя стать их собственником (что не относится к вещам, относительно которых оказываются услуги), в невозможности их оценивания до их получения. Кроме того, учет таких особенностей сервисной деятельности как взаимодей-

ствие в ее процессе производителя, продавца и потребителя услуг требует от двух первых мастерства, компетентности, умения ладить с людьми различных психологических типов, знания их типологии, а также навыков ведения переговоров, презентаций товаров и услуг, формирования их имиджа и бренда. Причем зачастую предоставление конкретной услуги в процессе сервисной деятельности дополняется рядом других, сопутствующих услуг, без чего современная сервисная деятельность становится невозможной. Так, например, оказание туристских услуг предполагает, наряду с предоставлением собственно турпродукта, оказание услуг не туристского профиля - финансового, банковского, страхового, анимационного и других видов сервиса.

Таким образом, в современных условиях сфера сервиса является масштабной областью экономики, где контактируют производители, потребители и организаторы сервиса.

Туристический бизнес относится к сетевому сектору экономики, который определяет основу деятельности туристических предприятий как устранения разрывов между поставщиками и потребителями через формирование туристического продукта. То есть за счет предпринимательской деятельности туроператоров и турагентств потребители получают комплексное обслуживание за минимальные затраты времени, приобретая знание и опыт, связанные с гостиничным, ресторанным, страховым, транспортным, экскурсионным обслуживанием. Поэтому деятельность туристических предприятий является сервисно-ориентированной, направленной на материализацию продуктов и услуг предприятий-партнеров и устранения расхождений в их восприятии потребителями.

Основными функциями сервиса в туризме являются [13]:

- доведение до потребителя материальных и нематериальных благ в соответствии с индивидуальными вкусами и запросами путем предоставления соответствующих услуг;
- обслуживание процесса их потребления;
- создание условий для быта, отдыха и досуга;
- способствование увеличению свободного времени и рациональному его использованию.

Основные структурные элементы системы сервиса в туризме показаны на рисунке 1.

В ситуации растущей в современной российской культуре конкуренции туристических фирм на туристическом рынке, их нацеленности на клиентоцентрированность в своей деятельности, наиболее востребованными во многих вышеуказанных видах сервиса становятся профессионалы, изучающие в высшей школе такие дисциплины как сервисология (человек и его потребности), сервисная деятельность, деловая коммуникация в сервисе, этикет, речевая коммуникация, конфликтология, психодиагностика, психологический практикум, невербальные средства общения, технология формирования имиджа, связи с общественностью, реклама, креативные технологии в сервисе и др. и приобретающие навыки и умения в индивидуальном оптимальном обслуживании потребителей, выявлении потребностей, факторов мотивации потребителю поведения, работе с возражениями клиентов, способностей в презентации и продвижении товаров и услуг, формировании их позитивного имиджа и бренда.



Рисунок 1. Основные структурные элементы системы сервиса в туризме

В современных условиях сфера сервиса является масштабной областью экономики, где контактируют производители, потребители и организаторы сервиса. В связи с этим сферу сервиса следует рассматривать сектором экономики, имеющим сложную структуру и подвижные границы, продолжающим развиваться и совершенствоваться.

Ключевой характеристикой туристических предприятий является их инновационность.

Туристические предприятия действуют на началах сервисного менеджмента, а, следовательно, пути развития сервисной деятельности в туризме направлены на инновации [8].

Сервисные инновации в туризме предполагают внедрение передовых методов обучения, подготовки и переподготовки работников туристического бизнеса, разработку инновационных моделей размещения трудовых ресурсов в туризме, внедрение национальной модели сервисного обслуживания с учетом культуры и обычаев туристично-рекреационных зон.

Основными направлениями сервисных инноваций туристических предприятий являются: продуктовые инновации, концептуальные инновации, информационные технологии, инновации в сфере безопасности туристов, маркетинговые инновации.

Применение сервисных инноваций менеджментом туристических предприятий построено на понимании их особенностей. Начиная с этапа выбора стратегии на инновационную активность, нужно учитывать [11]:

- процесс производства и потребление туристического продукта происходит одновременно;
- нецелостность качества туристического продукта, других бизнес- процессов;
- стойкая зависимость от целевых потребителей и партнеров;

- влияние всех внедряемых инноваций на потребителей;
- нелокальный характер инновационных изменений;
- прямая зависимость от коммуникационных и информационных технологий;
- интерактивность инноваций;
- многовекторность инновационных изменений.

Нужно также учитывать, что специфика инновационной сервисной деятельности в туризме заключается в том, что разработка отдельных видов инноваций нуждается в общих усилиях предприятий региона и определенной поддержки со стороны местных органов государственной власти и местного самоуправления [4, с. 93].

Несмотря на ключевое значение сервисных инноваций в формировании конкурентных преимуществ, туристические предприятия не могут преодолеть внутренние и внешние барьеры относительно их практической реализации.

Среди барьеров для внедрения инноваций в туризме можно выделить: отсутствие достоверной информации о рынке и конкурентной ситуации на нем, нестабильность спроса на инновационные продукты, а также отсутствие заинтересованности в инновациях со стороны рынка, высокий риск, невозможность детального планирования и ориентации на прогнозные оценки [5].

Определяющими при внедрении сервисных инноваций туристических предприятий являются следующие признаки [3]: связь с практическим использованием оригинальных решений в хозяйственной деятельности; выгода для пользователя, как производственная, так и социальная; потребность в творческом подходе; связь с рисками.

Таким образом, развитие сервисной деятельности в туризме предполагает создание четких и прозрачных процессов взаимодействия со стейкхолдерами, то есть

группами заинтересованных лиц, способных обеспечить взнос в туристическую деятельность. Главнейшими стейкхолдерами обычно есть персонал, владельцы, потребители и партнеры, которые работой, ресурсами производства, покупательной способностью и через распространение информации о предприятии содействуют инновационному развитию.

Развитие сервисной деятельности в туризме представляется через систематические процессы, направленные на корректирование собственной рыночной позиции.

Внедрение сервисных инноваций повышает конкурентоспособность туристических предприятий за счет изменений в фронт-офисе или/и бек-офисе, и именно целевые потребители есть неизменным объективным индикатором их апробации. Локальность инноваций в туризме невозможна из-за самых бизнеса-процессы, которые являются основой деятельности туроператоров и турагентов.

Доминирование инновационности в стратегическом управлении туристическими предприятиями нуждается в установлении ее связи с базовыми принципами корпоративного управления. Ежегодное изменение ориентиров деятельности не может обеспечить желательных конкурентных преимуществ, поэтому реализация инноваций хоть и нуждается в гибком реагировании на изменения рынка, все же так базируется на достижении и удержании долгосрочного преимущества туристическими предприятиями.

Список литературы

1. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент. Экспресс курс. - СПб.: Питер, 2011. 291 с.
2. Меллер, К., Хагедал, П. Человек прежде всего: Высококачественный сервис через личностное развитие. - М.: ТМІ, 1987. - 150 с.
3. Орлов И.Б. Социокультурный сервис на современном этапе // Вестник МГУС. - 2012, - № 2 - С. 16 - 19.
4. Сахно, Е.Ю., Дорош, М.С., Ребенок, А.В. Менеджмент сервиса: теория и практика: учебное пособие / Е.Ю. Сахно, М.С. Дорош, А.В. Ребенок. - К.: Центр учебной литературы. - 2010. - 328 с.
5. Сульповар, Л.Б. Стратегия сервисизации как направление диверсификации деятельности предприятий // Вестник МГУС. - 2013, - № 1 - С. 20 - 24.
6. Сервис и туризм: словарь-справочник / Под ред. Ю.П. Свириденко, О.Я. Гойхмана. - М.: Альфа-М, 2013. - 432 с.
7. Христофорова, И.В. Специфические отличия услуги от товара. Часть I. Генезис базовых дефиниций сферы сервиса / И.В. Христофорова // Сервис Plus. - 2013. - № 1. С. 11 - 19.
8. Христофорова, И.В. Современные подходы к маркетингу услуг / И.В. Христофорова // Сервис Plus. - 2012. - № 1. С. 83 - 87.
9. Шоул, Д. Первокласный сервис как конкурентное преимущество / Д.Шоул. пер. С англ. - 2-е изд., испр. И доп. - М.: Альпина Бизнс Букс, 2011. - 338 с.
10. Гайдерова Е.А. Формирование сферы услуг в условиях новой экономики России // Проблемы современной экономики 2010 № 4 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>
11. Евстафьев, Э.Н. Материалы лекций к экономике сервиса [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.bing.com/search>
12. Пастухов А.Л. Ускорение развития сферы услуг как необходимое условие модернизации экономики <http://cyberleninka.ru/article/n/uskorenie-razvitiya-sfery-uslug-kakneobhodimoe-uslovie-modernizatsii-ekonomiki>
13. Фролова, Т.А. Экономика и управление в сфере социально-культурного сервиса и туризма: конспект лекций / Т.А. Фролова. - Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.aup.ru>

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Дусенко Светлана Викторовна,

канд. социол. наук, доцент, советник ректора, профессор кафедры Туризм и сервис, ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет физической культуры, спорта, молодежи и туризма, г. Москва

Королева Виктория Александровна,

магистрант направления подготовки «Гостиничное дело», ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет туризма и сервиса», г. Москва

INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

Dusenko Svetlana, PhD in Sociology, Associate Professor, Advisor to the Rector, Professor of Tourism and Services, Russian State University of Physical Education, Sport, Youth and Tourism, Moscow

Koroleva Viktoriya, undergraduate Hospitality training direction Russian State University of Tourism and Service, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье авторы показали необходимость инвестиций в развитие человеческого капитала, что особо актуально в сфере гостеприимства, где персонал является главным участником производственного процесса в связи со спецификой предоставления услуг. Проанализированы основные подходы к инвестициям в человеческий капитал, а также проблемы, связанные с недостаточным инвестированием. Авторами рассмотрены основные секторы развития человеческого капитала, которые требуют постоянных инвестиций, профессиональное туристское обра-

зование, включающее необходимость непрерывного обучения, и система управления здоровьем персонала. В результате проведенного исследования, выявлены основные причины недостаточного инвестирования и тенденции развития к решению данных проблем.

ABSTRACT

The authors have shown the need to invest in human capital, which is especially relevant in the field of hospitality, where the staff is a major participant in the production process due to the specifics of Service. Analyzes the main approaches to investment in human capital, as well as problems related to insufficient investment. The authors considered the main sectors of human capital development, which require continued investment, professional tourist education, including the need for lifelong learning, and system health management personnel. The study, identified the main causes of under-investment and development trends to address these issues.

Ключевые слова: сфера гостеприимства; инвестиции в человеческий капитал; развитие персонала, гостиничный бизнес; профессиональное образование; непрерывное обучение; здоровье персонала.

Key words: the hospitality industry; investment in human capital; development; Hospitality; vocational education; lifelong learning; health personnel.

Одним из приоритетных направлений социально-экономического развития страны является развитие туризма, создание туристских кластеров в регионах, в связи с чем, гостиничный бизнес становится одним из перспективных и прибыльных направлений бизнеса. По мнению Вице-президента Федерации рестораторов и отельеров Вадима Прасова, у туризма появились реальные перспективы развития, что «дает возможность гостиничному бизнесу, как важнейшей инфраструктурной составляющей туризма, доказать россиянам, что туризм в своей стране - это не просто патриотизм, но и сервис, качество, превратив появившийся шанс в устойчивый тренд» [6].

Одной из специфических черт предоставления гостиничных услуг является широкое участие персонала в производственном процессе. Человеческий фактор приводит к изменчивости качества услуг, а так же к неповторимости даже в рамках одного предприятия. Люди являются главным богатством и основной производительной силой, обладая определенным набором знаний, навыков и умений, необходимых для трудовой деятельности.

Человеческий капитал, согласно теории его основоположника Г. Беккера, представляет собой имеющийся у каждого накопленный запас знаний, навыков, мотиваций. И если ранее теории управления человеческими ресурсами были направлены в большей степени на использование трудовых ресурсов, то в настоящее время, в связи с растущим осознанием ценности человеческого фактора и его роли в повышении конкурентоспособности организации, особо актуальной темой становится развитие человеческого капитала.

«Доля человеческого капитала в структуре национального богатства ведущих европейских стран составляет около 74%, что свидетельствует о его большой роли как основного ресурса развития экономики, хотя в России этот показатель составляет – 50%. В современных социально-экономических условиях человеческий капитал определяет темпы экономического развития и научно-технического прогресса (рис. 1).



Рис. 1 – Доля человеческого капитала в структуре национального богатства ведущих европейских стран (%)

В соответствии с мировыми тенденциями развития экономики, численность занятых в сфере туризма увеличивается. В России в настоящее время в сфере туризма занято около 53% экономически активного населения» [1].

Развитие качественных характеристик персонала, таких как: уровень образованности, развитие интеллекта, развитие творческого потенциала, системы ценностей и мотивирующих установок, а также физическое и психическое здоровье - требуют инвестиций в данный процесс. Инвестициями в человеческий капитал считаются любые формы вложений в вышеизложенные качественные характеристики персонала, которые приведут к повышению качества обслуживания клиентов, производительности труда[4].

К. Макконнелл и С. Брю выделяют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное образование, подготовку на рабочем месте;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;
- расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

По мнению Г. Беккера, Л. Туроу, Т. Шульца, к инвестициям, развивающим созидательные способности индивидов, относятся формальное и неформальное образование, подготовка на производстве, медицинские услуги и исследования в области здравоохранения, расходы на оптимизацию миграции, поиск информации о состоянии экономики.

Итак, одной из главных проблем в гостиничной индустрии России, сопряженных с недостаточным инвестированием в человеческий капитал, ученые и эксперты выделяют дефицит специалистов. По данным доклада ООН об Индексе человеческого развития «Российская Федерация в 2014 году занимает 57 место, что на две позиции ниже предыдущего года. Причинами является недостаточное инвестирование в образование населения, в развитие науки, сохранность и развитие культуры, а также системы здравоохранения граждан страны» [7].

К сожалению, сектор российского профессионального туристского образования не соответствует потребностям современной индустрии туризма и гостеприимства, налицо проблема в качественной составляющей. В настоящее время профессиональное образование переживает сложный период поиска своего места в глобальном образовательном пространстве, туристское образование сталкивается с количественными параметрами спроса на образовательные услуги в связи с демографическим кризисом и потребностями на качественные образовательные услуги. Одной из проблем получения профильного образования является «уменьшение количества бюджетных мест в вузы, а стоимость за обучение только увеличивается в геометрической прогрессии» [2].

Если в 2013 году доля расходов на образование в общем объеме расходов федерального бюджета составляла 5,1%, то в 2014 году - 4,3%, в 2015 году - 4,1%, а в 2016 году - 3,9%.

Другой стороной медали, при получении даже профессионального образования, является невостребованность выпускников вузов на рынке индустрии гостеприимства. Выпускники в течение образовательного процесса несут значительные затраты, к которым относятся как финансы, так и более значимый ресурс – время, но при устройстве на работу сталкиваются с отказами, которые многие руководители объясняют отсутствием практических навыков и опыта работы. Безусловно, ответственность лежит и на выпускниках, которые не всегда адекватно оценивают свой уровень подготовки, а значит и свою стоимость, устраиваясь на работу, не стремятся к низким стартовым должностям, не имея при этом практических умений и навыков, и которые в свою очередь, не всегда прилагают максимум усилий для освоения материала в процессе обучения. Но в настоящее время «необходимо переосмысление подходов к образовательному процессу, так как поколение Z, сменяющее поколение Y, имеет свои ценности и потребности. Представители данного поколения в большинстве своем оценивают важность инвестиций в собственное развитие, но и предпочитают иные формы обучения, заменяя, например, лекции видео-курсами» [5].

Гостиничным предприятиям необходимо принимать участие в образовательном процессе. Руководители, которые нацелены на эффективную деятельность своей организации, формируя свою систему развития и управления человеческим капиталом, это осознают. В последнее время они стремятся к сотрудничеству с профильными образовательными учреждениями, но с качественными изменениями в сфере данного сотрудничества. Ранее прием студентов на практику предприятиями носил либо формальный характер (о чем говорит известная фраза: «Я все подпишу, только не отвлекай меня и моих сотрудников»), либо в качестве курьера или для выполнения технической работы. Связано это с тем, что ни один руководитель не хочет терять драгоценного рабочего времени на обучение практиканта. И когда в компанию возвращались те же самые практиканты, но в качестве слабо подготовленных выпускников, руководители заговорили о дефиците на рынке труда. Необходимо заметить, что в последнее время работодатель, предоставляя свой отель в качестве базы практики, стремится обучить молодой персонал, составляя программы обучения и адаптации на рабочем месте новичков, стараются дать необходимые практические навыки, формируя при этом кадровый резерв.

Инвестирование в образование и развитие персонала определяется непрерывностью обучения. Существует множество разнообразных программ послевузовского образования (переподготовки, повышения квалификации). Молодые перспективные сотрудники стремятся быть конкурентоспособными, что предполагает постоянное их развитие, т.е. непрерывное обучение. Инвестиции в проведение систематических тренингов, мастер-классов, курсов повышения квалификации являются не только фактором развития человеческого капитала, но и одним

из факторов мотивации сотрудников, а также повышения уровня лояльности.

Технологический прогресс приводит к стремительному развитию индустрии гостеприимства, поэтому с целью привлечения клиентов и максимального удовлетворения их потребностей, гостиничный бизнес прибегает к использованию инновационных продуктов. Использование инновационных идей способствует увеличению прибыли, рационализации рабочего процесса, повышению уровня лояльности и удовлетворенности, как сотрудника, так и клиента. Процессу разработки инноваций способствует поддержка и развитие творческих, креативных специалистов в компании. Создание комфортной атмосферы для развития творческих сотрудников требует от руководителя периодических инвестиций. К числу мер повышения активности данных сотрудников относится обучение, прохождение курсов повышения квалификации и формирования/развития творческого, креативного мышления, а также участие сотрудников в конференциях, конгрессах, выставках, вебинарах, тренингах с целью обогащения и обмена опытом. Особое значение для персонала имеет система материального вознаграждения, которая должна предусматривать как минимум единовременные выплаты за разработку инновационного продукта. Качественное обучение, как правило, дорогостоящее удовольствие, и возможно долговременное, плюс затраты рабочего времени, а эффект необходимо ждать, а иногда в течение нескольких лет.

Еще одной из важных категорий инвестиций является развитие рекреационной сферы для поддержания физического здоровья персонала. Ментальность российского бизнеса такова, что на первом месте обозначены акционеры, на втором клиенты и лишь на третьем - персонал, что существенно отличается от западного, где на первом месте сотрудники, а затем клиенты, и, наконец, акционеры. Многие зарубежные организации уже давно имеют осознание того, что экономия на здоровье персонала не только не приносит прибыль, но и сказывается на ней в худшую сторону. Потеря ценного сотрудника сказывается на эффективности работы всей команды и компании в целом. Как говорилось ранее, в связи со спецификой предоставления гостиничных услуг, персонал играет важнейшую роль. Только окруженный заботой, уважением и вниманием сотрудник, может максимально эффективно удовлетворить клиента.

Международные компании еще в начале 2000-х годов перестали тратить на лечение своих сотрудников, внедряя в систему управления персоналом принципы *healthcare management* (управление здоровьем персонала). *Healthcare management* включает не только профилактику, мониторинг и контроль здоровья персонала, но и дополнительное медицинское страхование, найм корпоративных психологов и фитнес-консультантов, занятия в спортзалах, функционирование школ здоровья на предприятиях, программы борьбы с курением и стрессами и многое другое[3]. В зарубежной бизнес-практике разработано несколько стандартов в области *Healthcare management* и управления персоналом: BS 8800-96, OHSAS 18001-99, EMPAQ. Эффект от внедрения системы *Healthcare management* может составить до 3 рублей на 1 рубль вложенных средств.

В России же внедрение данных систем только намечается. Существующие системы управления здоровьем в большинстве своем включают лишь стандартный набор: в первую очередь, проведение медицинских осмотров, которые являются обязательными для работодателя в связи с законодательством, а также медицинское страхование, горячее питание и диспансеризация. По прогнозам специалистов, выступавших на конференции TOP HR-Trends 2014, проведенной в конце октября в Москве газетой *The Moscow Times*, одним из трендов в будущем году с целью удержания сотрудников станет развитие и внедрение долгосрочных программ управления здоровьем персонала.

К сожалению, в настоящее время в стране отсутствует комплексная эффективная система развития человеческого капитала. Одной из проблем инвестиций в развитие персонала является страх потери сотрудников. Многие руководители не уверены в том, что стоит им произвести вложение в развитие сотрудника, как он не перейдет в другую компанию, поэтому считают неэффективным столь рискованное действие. С другой стороны, довольно трудно рассчитать чистую прибыль от проведения таких мероприятий, а также срок их окупаемости, поэтому некоторые руководители, не имея представления эффективности в цифрах, отказываются от инвестиций в процесс развития человеческого капитала.

На наш взгляд, эти вопросы волнуют все больше и больше руководителей гостиничной индустрии. На профессиональных выставках, конференциях и круглых столах в последнее время поднимаются эти проблемы, а значит, они имеют место быть. И решения этим проблемам тоже найдутся, так как обучение через всю жизнь сегодня становится нормой.

Литература

1. Дусенко С.В. О возможностях и ограничениях в образовательной инфраструктуре туризма / Современные проблемы сервиса и туризма. // Научно-практический журнал. - 2012. - № 3. - С.49-56.
2. Дусенко С.В. О кризисах, угрозах и перспективах. // Научно-практический журнал «Российские регионы: взгляд в будущее». - Выпуск № 1, 2015.
3. Коновалова В. Здоровье персонала – «головная боль» работодателя? // Кадровик. Кадровый менеджмент, 2010, 11.
4. Новикова В.Ф. Инвестиции в человеческий капитал в России как фактор социально-экономического развития страны // Современные технологии управления, 2014. - №02 (38).
5. Интернет – ресурсы:
6. Зайцева Н.А. Человеческий капитал в системе экономики знаний – режим доступа: http://futureruss.ru/new_economics/knowledge_economics/chelovecheskij-kapital-v-sisteme-ekonomiki-znaniy.html (дата обращения: 23.02.2015).
7. Интервью с В.Прасовым – режим доступа: <http://prohotel.ru/interview-217812/0/> (дата обращения: 23.02.2015).
8. ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году – режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843> (дата обращения: 23.02.2015).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Коротковская Елена Викторовна

кандидат экон. наук, доцент, Саратовский Государственный Университет им Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

ECONOMIC ACTIVITY OF LOCAL SELF-GOVERNMENT IN MODERN RUSSIA

Korotkovskaya Elena, Candidate of Science, assistant professor, of Saratov State University, Saratov

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные особенности местного самоуправления. Показано, что экономическую основу местного самоуправления составляют муниципальное имущество и средства местных бюджетов. Так же доказано, что в формировании экономической системы местного самоуправления активное участие должно принимать население.

ABSTRACT

The article deals with the modern features of local self-government. It is shown that the economic basis of local self-government are municipal property and funds of local budgets. As proved in shaping the economic system of local government active participation should take the population.

Ключевые слова: экономическая основа местного самоуправления; местные финансы; муниципальные образования.

Keywords: economic basis of local self-government; local Finance; the municipality.

Исследование современных особенностей местного самоуправления показывает его как специфическую ветвь власти, которая на местном уровне, с одной стороны, участвует в осуществлении воли государства, а с другой, наиболее полно учитывает интересы населения; трактует самоуправление как управление делами, осуществляемое заинтересованными гражданами непосредственно или через избранные ими органы и т.д. [1, с. 225].

Как нам думается, в настоящее время не существует устоявшегося определения местного самоуправления. На наш взгляд, местное самоуправление можно определить, как сложную исторически развивающуюся систему, которой присущи противоречивое сочетание относительной целостности и устойчивости с изменчивостью, неустойчивостью, предопределяемыми вероятностным характером экономических, социальных, ментальных и других факторов её становления и развития [2, с.104].

Сформулированное определение позволило выделить основные компетенции, характеризующие деятельность органов местного самоуправления, в частности, особым субъектом, каковым является население; финансовые и правовые вопросы, отдельные государственные полномочия для реализации государственных функций; самостоятельность и собственная ответственность муниципальных образований.

Экономическая деятельность местного самоуправления осуществляется в четырех видах муниципальных образований: а) в муниципальных районах; б) в сельском поселении; в) в городском поселении; г) в городском округе.

Экономическая деятельность формирует экономическую основу местного самоуправления. Экономическую основу местного самоуправления составляет находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований. Данный подход можно сравнить с концепцией, реализованной в Европейской хартии местного самоуправления характеризующуюся соответствием

ресурсов, имеющихся в распоряжении местного самоуправления, которое соответствует исполняемым функциям.

Так установлено несколько важных требований к финансовому обеспечению местного самоуправления [3, с. 246].

- органы местного самоуправления должны обладать достаточными для реализации установленных полномочий, собственными финансовыми ресурсами, которыми они могли бы свободно распоряжаться;
- часть этих ресурсов должна быть получена за счет местных налогов и сборов;
- ставки этих налогов и сборов могут устанавливаться представительными органами местного самоуправления;
- ресурсы органов местного самоуправления при этом должны быть разнообразными, а политика их использования гибкой, чтобы при изменении финансово-экономической ситуации бесперебойно выполнять свои обязательства;
- слабые в финансовом отношении органы местного самоуправления должны получать реальную помощь государства для корректировки последствий неравномерного распределения источников финансирования и расходов.

Важным является требование, чтобы финансовая помощь не мешала органам местного самоуправления самостоятельно определять политику в сфере их собственной компетенции [4]. Поэтому основными элементами экономической основы местного самоуправления в Российской Федерации являются: собственность, бюджет, местные налоги и сборы.

Если проанализировать ход реформ местного самоуправления, то можно четко выделить две проблемы, которые замедляют становление реальной демократии на местном уровне. Первая проблема - межбюджетное регулирование. Вторая проблема - слабая финансовая база местного самоуправления [5, с. 222].

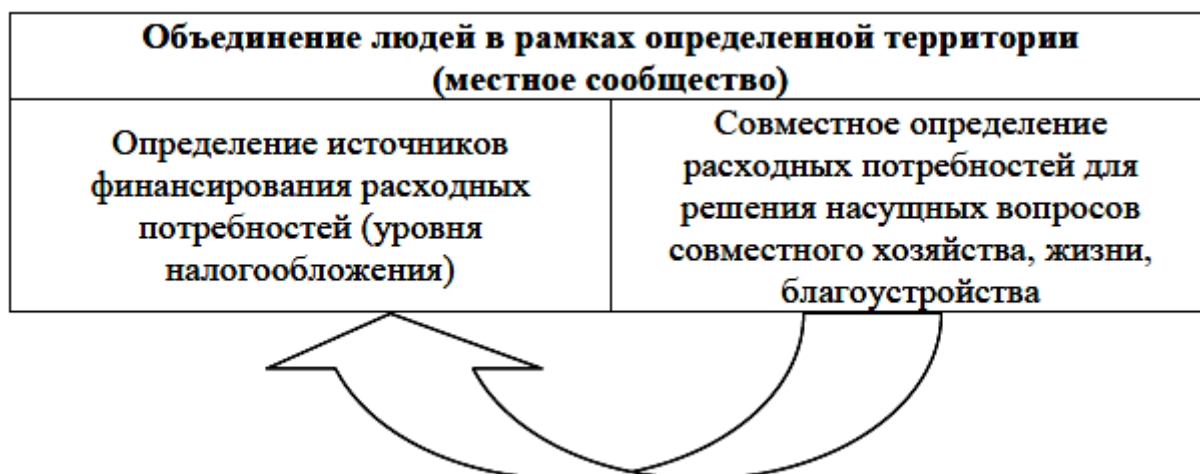


Рисунок 1. Схема устройства экономической основы местного самоуправления в рамках определенной территории [6, с.12].

Так же требуется реформирование по проблеме соотношения ресурсов и полномочий органов местного самоуправления. Речь, прежде всего, идет о создании условий для обеспечения самодостаточности муниципальных образований. Во многих случаях вновь образованные поселения не занимаются вопросами местного значения, а передают свои полномочия муниципальным районам по соглашениям.

По данным Минрегионразвития в 2013 году 18758 поселений (82,2%) в Российской Федерации заключили соответствующие соглашения с муниципальными районами. Это перераспределение экономической ответственности носит «односторонний» характер в пользу муниципального района и на практике означает фактически формирование одноуровневой модели местного самоуправления.

Вновь созданная деятельная система региональной власти не совпала с постсоветскими реалиями размещения бизнеса, включая реорганизованные сельскохозяйственные предприятия, многие из которых либо исчезли, либо были существенно преобразованы. Границы муниципальных образований, которые установлены субъектами Российской Федерации фактически по границам административно-территориального деления, существующего с советских времен, не учитывают указанные выше экономические реалии. Существенные изменения в распределении экономического потенциала, людских ресурсов и другие изменения в организации жизнедеятельности на территориях не соответствуют потребностям для решения основных задач. Отсутствует синхронность в реализации муниципальной реформы и других основополагающих реформ, в том числе аграрной. Поэтому вновь созданные сельские поселения оказались лишенными кадров и самостоятельных источников финансирования и, как следствие, в большинстве своем неэффективными.

Например, в Ярославской и Тульской областях через референдумы идет процесс укрупнения муниципальных образований. В Свердловской области с самого начала реформы создали городские округа с центром в виде крупного городского или сельского населенного пункта. Тюменская область идет по пути постоянного увеличения доходов местных бюджетов через программное финансирование с целью достижения конкретных резуль-

татов на конкретной территории муниципалитета. В Новосибирской области, Хабаровском крае, Красноярском крае развивается межмуниципальное сотрудничество, создаются межмуниципальные хозяйствующие субъекты. В Ульяновской, Калужской, Тверской областях – через обучение кадров, активную работу советов муниципальных образований осуществляется рациональное распределение ресурсов по каждому муниципалитету. В Ивановской области работа по повышению эффективности экономической деятельности ведется на основе формирования представительных органов местного самоуправления в муниципальных районах путем делегирования депутатов и глав, входящих в этот район поселений, а также найма по конкурсу управляющего для всего района, который осуществляет межмуниципальные функции для поселений [7, с.155].

Важно отметить, что на формирование экономических основ местного самоуправления значительное влияние оказала приватизация имущественного потенциала. Ее результат - радикальное изменение структуры собственности в нашей стране. По данным Счетной палаты в результате приватизации доля муниципальной собственности в структуре собственности России составляет в настоящее время всего 6 процентов [8].

Частная же собственность на территории муниципалитетов сформировалась в значительной своей части на капиталы лиц, не заинтересованных в развитии реального производства, сохранении и совершенствовании инфраструктуры, в решении местных вопросов.

К тому же хотя государство сохранило за собой значительное число пакетов акций предприятий на территории муниципальных образований, их величина ниже контрольного и даже блокирующего пакетов. Новая структура собственности не была обеспечена для ее эффективного использования соответствующими рыночными экономическими институтами. Основы защиты и реализации прав собственности, особенно владельцев незначительных пакетов – миноритарных акционеров так и не сложились.

У органов местного самоуправления (прежде всего в небольших городах, поселках, сельских населенных пунктах) практически не было возможности оказать на эти процессы какое-то заметное воздействие. В результате

приватизация привела к сокращению объектов муниципальной собственности и не принесла местному самоуправлению каких-либо существенных экономических выгод. Так как предприятия продавались по остаточной стоимости, то и значительных поступлений в бюджеты муниципальных образований практически не было.

Анализ деятельности местного самоуправления в Российской Федерации позволяет выявить общие проблемы, связанные со становлением муниципальной собственности.

Во-первых, на состоянии дел сказывается неполнота договорных отношений предпринимателей и местного самоуправления. В результате множатся конфликты из-за муниципальной собственности, нарастают противоречия по поводу ее эффективного использования.

Во-вторых, Российская Федерация, ее субъекты не отвечают по экономическим обязательствам муниципальных образований, а последние не отвечают своим имуществом по обязательствам Российской Федерации и ее субъектов.

Так же в формировании экономической системы местного самоуправления активное участие должно принимать население. Граждане должны иметь возможность выражать свое мнение в случаях отчуждения муниципальной имущества, которое приносит доход в местный бюджет. В небольших муниципальных образованиях это может происходить на сходах граждан, процедура которых должна быть закреплена в уставе муниципального образования. В городских поселениях могут проводиться референдумы. В этой связи в уставе муниципального образования необходимо предусмотреть перечень объектов, входящих в состав муниципальной собственности, отчуждение которых возможно только с согласия населения.

Можно отметить, что системное управление муниципальной собственностью складывается из нескольких групп методов: экономических, политических и финансовых.

Корни изучения роли финансов в системе местного самоуправления лежат глубоко в истории. Один из исследователей этой проблематики в дореволюционной России А.А. Мошкин писал в связи с этим: «Финансовое хозяйство местных общественных союзов более древнее по своему происхождению, чем государственное финансовое хозяйство.... Отличие местного финансового хозяйства от государственного заключается, во-первых, в том, что органы общественного самоуправления, сами по себе, не являются субъектами финансового верховенства. Они действуют на основании полномочий государственной власти и только в пределах этих полномочий...».

В советский период профессор Н.Н. Ровинский, характеризуя значение местных финансовых ресурсов, заметил, что на началах покрытия местных расходов местными же доходами местные финансы являются важнейшим методом децентрализации власти и автономного управления на местах.

Местный бюджет, так же, как и бюджет любого другого уровня, имеет доходную и расходную части. В доходной части местного бюджета можно выделить:

- собственные доходы, за счет которых финансируется решение вопросов местного значения.

- субвенции, предоставленные для обеспечения осуществления органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий.

В настоящее время в ситуации экономической стагнации - главное его последствие для местного самоуправления - сокращение доходов муниципальных бюджетов. В четвертом квартале 2014 года они снизились на 4 процента по сравнению с тем же периодом 2013 года.

Межбюджетные трансферты в 2013 году занимают более 31 процента в общем объеме доходов местных бюджетов. Это без учета субвенций, направляемых на обеспечение делегируемых полномочий. А для поселений и муниципальных районов эта доля достигает 60 процентов [9]. Таким образом, финансовая независимость местного самоуправления, по-прежнему, далекая цель.

Решение выше изложенных задач экономической деятельности местного самоуправления позволит максимально компенсировать бюджетный дефицит. Однако в подавляющем большинстве случаев местным органам власти не удается доказать недостаточность переданных им «в качестве компенсации» средств, поскольку для этого необходимо, чтобы средства передавались целевым образом и на основе подушевых нормативов. На практике объем необходимых для компенсации средств обычно лишь «учитывается» при определении нормативов отчислений от регулирующих налогов или при определении общей суммы дотаций.

В настоящее время из доходных источников у местных бюджетов только два собственных налога – земельный и налог на имущество физических лиц. Транспортный налог исключен из системы местных налогов. Доля местных налогов в 2014 году в структуре налоговых доходов по данным Минфина России составила 12,2 %. Остальные источники передаются в виде нормативов отчислений от федеральных и, по усмотрению субъекта Российской Федерации, - от региональных налогов.

При этом, по ряду экспертных оценок, почти 80% земли в России выведено из налогооблагаемой базы земельного налога, поскольку относится к федеральной собственности (земли запаса, лесной фонд и др.), что лишает муниципалитеты стабильного источника доходов от земельного налога, выпадающие доходы не компенсируются. Муниципальные районы не имеют собственных налогов, однако могут собирать земельный налог и налог на имущество физических лиц на межселенных территориях.

Так, исследована группировка городов и поселков городского типа по числу жителей, из которой следует, что 70% городов относится к малым, и в них проживает 17% населения страны [10]. В российских условиях малые города, с одной стороны, выполняют функции муниципальных центров, концентрирующих вокруг себя социально-территориальную общность, масштабы которой соответствуют именно развитию самоуправления. С другой, как часть городской подсистемы общества они влияют на развитие как городской, так и сельской сферы.

Обобщая вышесказанное, подчеркнем особое место муниципальных образований в структуре местного самоуправления, которое определяется тем, что с помощью органов местного самоуправления осуществляется организация власти на местах и обеспечивается самостоятельное решение гражданами вопросов местного значения, организационное обособление управления местными делами.

Список литературы

1. Макущенко Л.В. Муниципальные отношения и их особенности в современной России. М.: ИЭ РАН, 2008.
2. Аракелян, Л. К. Территориальное общественное самоуправление и местное самоуправление в России // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире - 2013. Т. 3. № 4 (04). С. 103-105.
3. Сарик, Р. И. Инновационные управленческие подходы как основа совершенствования организационных отношений в местном самоуправлении // Вестник государственного и муниципального управления - 2013. № 2. С. 244-252.
4. Собрание законодательства РФ. 07.09.1998. № 36. Ст. 4466.
5. Резолюция Всероссийской научно-практической конференции "Российская модель местного самоуправления: технологии эффективной реализации". М., 2006.
6. Колосова А.А. К вопросу об эффективности деятельности органов местного самоуправления // Экономика и управление: проблемы и решения - 2012. №5 С. 12.
7. Антипов, К. А. Проблемы участия граждан в местном самоуправлении в современной России // Вестник самарского муниципального института управления - 2012. № 3. С. 152-159.
8. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы Аналитическая записка Государственного научно-исследовательского института системного анализа Счетной палаты РФ – режим доступа к изд.: http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/priv-tree_files-fl-6.pdf.
9. Официальный сайт счетной палаты РФ – режим доступа к изд.: <http://www.ach.gov.ru/userfiles/tree/step-files-fl-145.pdf>.
10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – режим доступа к изд.: www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo12.htm.

ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК В ПРОЦЕССЕ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ ООО «ТЕПЛО ПУЛ»

Корытина Анна Евгеньевна

студент 3го курса, Амурский государственный университет, г. Благовещенск

Клемес Елена Владимировна

студент 3го курса, Амурский государственный университет, г. Благовещенск

THE MAIN WAYS TO REDUCE THE COSTS IN THE PROCUREMENT OF CAPITAL GOODS IN LLC «TEPLO PUL»

Korytina Anna, Student third course, The Amur State University, Blagoveshchensk

Klemes Elena, Student third course, The Amur State University, Blagoveshchensk

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается закупочная деятельность предприятия и основные пути снижения издержек в процессе закупки товаров производственного назначения на примере ООО «Тепло Пул».

ABSTRACT

The article deals with the purchase of an enterprise and the basic ways to reduce costs in the procurement of capital goods by the example of «Teplo Pul».

Ключевые слова: закупочная логистика; товары производственного назначения; издержки в процессе закупки товаров производственного назначения; мероприятия по снижению издержек; смена поставщика; рейтинг поставщика.

Keywords: procurement logistics; industrial goods; costs in the procurement of capital goods; measures to reduce costs; change of supplier; rating provider.

Закупочная логистика — это процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами для производства, размещения его на складах. Одной из основных составляющих закупочной логистики является процесс закупки товаров производственного назначения.

Товары производственного назначения — это товары, предназначенные для потребления хозяйственными организациями. Классификация данных товаров представлена на рисунке 1.

Целью данной работы является снижение издержек в процессе закупки товаров производственного назначения в ООО «Тепло Пул».

ООО «Тепло Пул» — это предприя-

тие, предлагающее услуги в сфере теплоснабжения различных объектов. Оно занимается поставкой, установкой и обслуживанием отопительного оборудования. Для предоставления своих услуг предприятию ежемесячно необходимо закупать следующие комплектующие изделия: дымососы, дымоходы и крепления.

На протяжении долгого периода времени ООО «Тепло Пул» при закупке комплектующих сотрудничало с поставщиком ООО «Ильсан». В последнее время данный поставщик довольно резко повышает цены на свои товары. В связи с этим, предприятие рассматривает альтернативу смене поставщика необходимых комплектующих изделий. Наиболее подходящий поставщик — это ООО «Шпат-Ли».

С целью обоснования целесообразности смены поставщика был проведен сравнительный анализ ООО «Ильсан» и ООО «Шпат-Ли». Сравнительный анализ был произведен рейтинговым методом по показателям цены, качества и надежности поставок.

Для оценки поставщиков по критерию цены были рассчитаны средневзвешенные темпы роста цен на поставляемые товары с помощью данных таблицы 1.

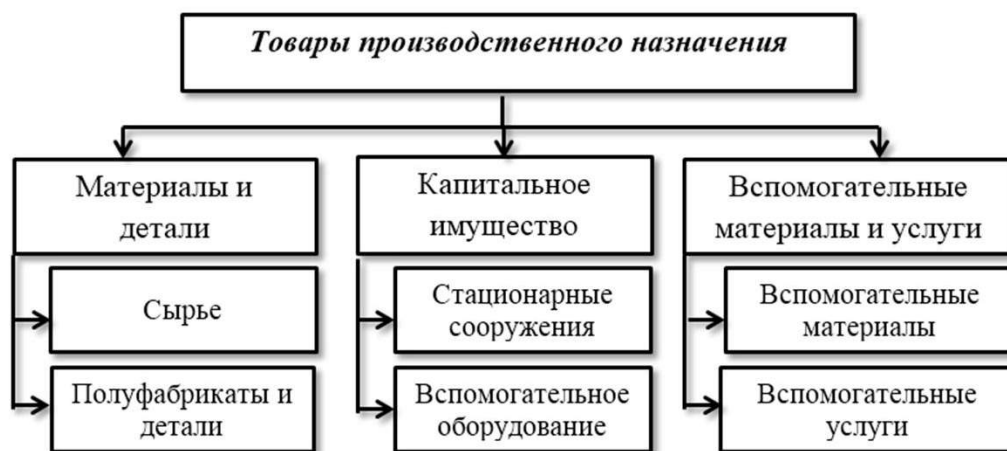


Рисунок 1. Классификация товаров производственного назначения

Таблица 1

Динамика цен на поставляемые комплектующие

Поставщики	Комплектующие	Объем поставок, шт./мес. 2013 г.		Цена за единицу товара, руб. 2013 г.	
		октябрь	ноябрь	октябрь	ноябрь
ООО «Ильсан»	Дымососы	35	32	1 000	1 500
	Дымоходы	30	30	1 250	1 250
	Крепления	25	25	1 700	2 000
ООО «Шпат-Ли»	Дымососы	33	35	1 000	1 000
	Дымоходы	30	25	1 200	1 250
	Крепления	26	25	1 500	1 600

По итогам расчетов, средневзвешенный темп роста цен для ООО «Ильсан» составил 124,03%, а для ООО «Шпат-Ли» – 103,74%.

Для оценки поставщиков по критерию качества было необходимо рассчитать темпы роста поставки товара ненадлежащего качества. Для этого были использованы данные таблицы 2.

Таблица 2

Динамика поставки комплектующих ненадлежащего качества

Поставщики	Месяц, 2013 г.	Количество товара ненадлежащего качества, поставленного в течение месяца, шт.
ООО «Ильсан»	Октябрь	3
	Ноябрь	2
ООО «Шпат-Ли»	Октябрь	5
	Ноябрь	6

Для ООО «Ильсан» темп роста поставок комплектующих изделий ненадлежащего качества равен 68,77%. Для ООО «Шпат-Ли» этот же показатель равен 125,62%.

При оценке по критерию надежности поставок использовались данные таблицы 3.

Таблица 3

Динамика нарушений установленных сроков поставки

ООО «Ильсан»			ООО «Шпат-Ли»		
Месяц, 2013 г.	Количество поставок, шт.	Всего опозданий, дней	Месяц, 2013 г.	Количество поставок, шт.	Всего опозданий, дней
Октябрь	5	4	Октябрь	4	3
Ноябрь	4	3	Ноябрь	4	1

В данном случае был рассчитан темп роста среднего опоздания. Для ООО «Ильсан» он составил 93,75%, для ООО «Шпат-Ли» – 33,33%.

На основании показателей цены, качества и надежности поставок был произведен расчет рейтинга поставщиков (таблица 4).

Таблица 4

Расчет рейтинга поставщиков

Показатель	Вес критерия	Оценка поставщика по данному показателю, %		Произведение оценки на вес	
		ООО «Ильсан»	ООО «Шпат-Ли»	ООО «Ильсан»	ООО «Шпат-Ли»
Цена	0,5	124,03	103,74	62,02	51,87
Качество	0,3	68,77	125,62	20,63	37,69
Надежность	0,2	93,75	33,33	18,75	6,67
Рейтинг поставщика				101,40	96,23

В данном случае предпочтение необходимо отдавать тому поставщику, чей рейтинг ниже. Это связано с тем, что по использованным показателям темпы роста отражают изменение негативных характеристик поставщиков. Таким образом, ООО «Ильсан» имеет более высокий балл по изменению негативных характеристик (101,4%),

поэтому следует сменить его на другого поставщика – ООО «Шпат-Ли» (96,23%).

Рассмотрим прогнозируемые затраты на закупку товаров производственного назначения ООО «Тепло Пул» в 2015 году до и после смены поставщика. Результаты проведенного прогнозирования затрат отражены в таблице 5.

Таблица 5

Прогноз затрат на закупку товаров производственного назначения на 2015 год

Затраты	2015 г. (до смены поставщика)	2015 г. (после смены поставщика)	Абсолют. отклон.
Приобретение комплектующих, руб.	2 943 224	2 472 885	- 470 339
Транспортировка комплектующих, руб.	112 547	112 547	0
Приемка комплектующих, руб.	40 000	40 000	0
Проверка комплектующих, руб.	25 174	25 174	0
Итого	3 120 945	2 650 606	- 470 339

Из таблицы 5 видно, что в случае смены поставщика затраты на приобретение комплектующих (а вместе с ними и общие затраты) снизятся на 470 339 руб.

Также было проведено прогнозирование показателей финансовых результатов на 2015 год (таблица 6).

Таблица 6

Прогноз основных экономических показателей на 2015 год

Показатели	2015 г. (до смены поставщика)	2015 г. (после смены поставщика)	Абсолют. отклон.
Полная себестоимость обслуживания, руб.	12 524 399	12 054 060	- 470 339
Выручка от реализации, руб.	14 667 936	14 667 936	0
Валовая прибыль, руб.	2 143 537	2 613 876	470 339
Коммерческие расходы, руб.	126 087	126 087	0
Управленческие расходы, руб.	93 209	93 209	0
Прибыль (убыток) от продаж, руб.	1 924 242	2 394 581	470 339
Внереализационные доходы, руб.	59 029	59 029	0
Внереализационные расходы, руб.	152 208	152 208	0
Балансовая прибыль, руб.	1 831 063	2 301 402	470 339
Налог на прибыль по УСН, руб.	109 864	138 084	28 220
Чистая прибыль (убыток), руб.	1 721 199	2 163 318	442 119
Рентабельность продаж, %	13,12	16,33	3,21
Рентабельность продукции, %	13,74	17,95	4,21

Согласно таблице 6, мероприятие по смене поставщика положительно скажется на изменении основных показателей финансовых результатов деятельности предприятия. Чистая прибыль увеличится на 442 119 руб., рентабельность продаж увеличится на 3,21%, а рентабельность продукции – на 4,21%.

Таким образом, при данной тенденции можно судить о том, что за счет смены поставщика комплектующих

изделий ООО «Тепло Пул» сможет снизить затраты на закупку товаров производственного назначения и улучшить свои экономические показатели.

Литература

1. Гаджинский, А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А.М. Гаджинский. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2001. – 396 с.
2. Щербакова, Т.С. Логистика: учебник / Т.С. Щербакова. – М.: РУДН, 2010. – 260 с.

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В РАМКАХ ПОДХОДА РЫНОЧНОЙ ВЛАСТИ

Корзик Павел Михайлович

Соискатель, Белорусский Государственный Университет, г. Минск, Республика Беларусь

BUSINESS INTERNATIONALIZATION AND MARKET POWER APPROACH

Pavel Korzik, postgraduate, Belorussian State University, Minsk, Belarus

АННОТАЦИЯ

До появления теорий, описывающих деятельность международного бизнеса, все инвестиции компаний за рубежом рассматривались как движение потоков капитала. Первым подходом, разграничившим портфельные и прямые инвестиции, является теория рыночной власти. В настоящей статье изложены предпосылки для возникновения, основные положения, а также недостатки вышеупомянутого подхода.

ABSTRACT

Prior to the emergence of the business internationalization theories all the investments abroad had been considered as capital transfers. The first approach which delineated foreign direct and portfolio investments was market power theory. Our article elaborates on the background, key points as well as the main weaknesses of the market power approach.

Ключевые слова: ТНК, теории интернационализации, теория рыночной власти.

Keywords: TNC, internationalization theory, market power approach.

До 1960-х гг. существовало несколько теорий, объясняющих международную динамику капитала. Согласно неоклассическому подходу экономически развитые страны, обладая избытком капитала и сравнительным недостатком трудовых ресурсов, сталкиваются с низкой нормой доходности капитала в условиях высоких отчислений на оплату труда, что побуждает компании экспортировать капитал в виде прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в менее развитые страны, обладающие избытком дешевой рабочей силы и дефицитом капитальных ресурсов [12], [15].

В марксистском подходе в качестве основной причины инвестиций за рубежом называется тенденция нормы прибыли к снижению в развитых странах – из-за увеличения соотношения капитал-выпуск [1], [2], [4], [5]. Снижение нормы прибыли означает появление выгодных возможностей для инвестирования в менее развитые страны.

Узость рассматриваемых подходов проявляется в невозможности объяснить с их помощью мотивы взаимного инвестирования, причины избирательности компаний, инвестирующих в некоторые отрасли экономики более интенсивно, а также тот факт, что многие компании предпочитают не переводить финансовые ресурсы из-за рубежа, а привлекать их непосредственно на целевом рынке. Наконец, вышеописанные подходы не объясняют причин необходимости контроля над осуществленными инвестициями [9, с. 15].

Теория, предложенная в диссертации канадского экономиста Стефана Хаймера в 1960 г., является первой

попыткой преодоления очевидного несоответствия объясняющих возможностей имеющихся подходов к анализу функционирования ТНК реальному развитию международного бизнеса [3, с. 32].

Первый вопрос, на который отвечает Хаймер – каким образом компании создают подразделения за рубежом и успешно конкурируют с местными фирмами в условиях отсутствия знаний об особенностях ведения бизнеса на иностранных рынках?

Хаймер пришел к выводу, что компания, инвестирующая за рубежом, должна обладать определенными преимуществами, которые позволяют ей преодолевать недостатки изначально невыгодного, по сравнению с местными компаниями, положения на рынке [9, с. 16].

Источником подобных преимуществ в рамках классических экономических моделей могут быть только случаи неэффективности рынка. Хаймер обозначил возможности, приобретаемые компаниями в результате неэффективности рынка, как «специальные преимущества фирм» [11, с. 33]. Специальные преимущества могут приобретаться компаниями в результате неэффективности товарных рынков, сырьевых рынков, существования эффекта масштаба, преференциальных либо рестриктивных действий правительства.

Второй вопрос, на который отвечает Хаймер – почему компании предпочитают ПИИ лицензированию, в предположении, что транснациональные компании (ТНК) существуют для трансферта, как правило, нематериальных активов за рубежом [13, с. 8]?

В условиях асимметрии информации рынок не может предложить адекватную цену для лицензии, что вынуждает компании замещать функции рынка и использовать для обмена технологиями не рыночные механизмы спроса и предложения, а переносить производство за рубеж в рамках одной компании. Еще одним доводом против лицензирования является угроза того, что антимонопольное законодательство за рубежом может воспрепятствовать координации производственной и сбытовой политики лицензиатов и привести к недополучению монопольной прибыли в виде лицензионных платежей как процента от выручки [11, с. 49].

Хаймер выделяет три стадии развития компании: мелкое национальное предприятие, корпорация национального масштаба и мультидивизионная интернациональная корпорация со сложной управленческой структурой. На начальных этапах развития компания наращивает свое присутствие на национальном рынке, как с помощью слияний и поглощений, так и просто за счет экстенсивного увеличения объема операций. Постепенно данная тенденция приводит к тому, что национальный рынок оказывается поделенным между небольшим числом ведущих компаний, дальнейший рост которых сдерживается размерами рынка. Единственным вариантом дальнейшего развития становятся инвестиции за рубеж [6, с. 15].

Важным элементом теории Хаймера, который часто упускается из виду, является концепция «элиминации конфликтов» [9, с. 20]. Дело в том, что компании, действуя в различных странах, оказываются в определенной степени связанными друг с другом через общие рынки. Очень часто для ТНК гораздо выгоднее вступить в сговор и координировать совместную деятельность, чем добиваться абсолютного преимущества над своими конкурентами в области ключевой компетенции.

Со временем взгляды Хаймера эволюционировали, акценты в его теории смещались от анализа причин и предпосылок превращения национальной компании в ТНК к рассмотрению особенностей функционирования международных компаний в качестве агентов мировой экономики [10, с. 441].

В анализе деятельности ТНК Хаймер приходит к выводу, что хотя неэффективность рынка и является отправной точкой на пути возникновения инноваций, обеспечивающих возможность инвестиций за рубеж, часто результатом неограниченной рыночной власти крупнейших транснациональных компаний является их противодействие прогрессу в тех случаях, когда он угрожает их существованию. Хаймер отмечает случаи деформирования потребительского спроса, когда покупателям навязываются продукты инновационной деятельности ТНК, т.е. компания не удовлетворяет потребности покупателей, а сама их культивирует [9, с. 23].

Примечательным является тот факт, что последователи Хаймера, в дальнейшем развивая предложенную им теорию, абстрагируются от случаев неэффективности рынка и делают упор на существование неких имманентных, присущих всем компаниям, осуществляющим инвестиции за рубеж, характеристик. Подобный подход, в частности, использует Р. Кавес, рассуждая о нематериальных активах компании как факторах ее конкурентоспособности, позволяющих преодолеть негативные последствия работы на незнакомом рынке [7, с. 4].

В анализе Ч. Киндлбергера теория рыночной власти Хаймера получает уклон в область исследования отраслевой организации [14]. ТНК выступают в качестве элементов структуры рынка, характеризующегося монополистической конкуренцией между дифференцированными продуктами.

Более современный подход к теории рыночной власти в трактовке К. Коулинга и Р. Сюджена пытается адаптировать ее с учетом современных реалий, когда целью компании является увеличение прибыли, а не достижение рыночной власти ради самой власти [8].

Критики подхода рыночной власти считают, что его положения устарели в свете радикальных изменений, произошедших в мировой экономике за последние сорок лет. Процессы глобализации делают выгодным не ограничение конкуренции, а инновационное сотрудничество в целях повышения эффективности производства посредством кооперации в сфере НИОКР [6, с. 17]. Более того, динамика международной конкуренции сегодня является эффективным механизмом, препятствующим возникновению сговора и попыткам манипуляции рынком [16, с. 101].

Список литературы

1. Бухарин, Н. И. Мировое хозяйство и империализм / Н. И. Бухарин. – Ленинград: Прибой, 1923. – 111 с.
2. Гобсон, Дж. А. Империализм / Дж. А. Гобсон. – Ленинград: Прибой, 1927. – 287 с.
3. Корзик, П. М. Сравнительный анализ теорий интернационализации деловой активности / П. М. Корзик // Проблемы современной экономики: сборник материалов XXIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 200 с.
4. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений: в 55 т. / В. И. Ленин. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1969. – Т. 27: Август 1915 – июнь 1916. – 643 с.
5. Люксембург, Р. Накопление капитала: к вопросу об экономическом объяснении империализма / Р. Люксембург. – М.: Госиздат, 1921, – 336 с.
6. Cantwell, J. A survey of the theories of international production / J. Cantwell // The nature of the transnational firm / ed. C. Pitelis, R. Sugden. – London, 2000. – P. 10–57.
7. Caves, R. E. Multinational enterprise and economic analysis / R. E. Caves. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1982. – 346 p.
8. Cowling, K. Transnational monopoly capitalism / K. Cowling, R. Sugden. – Gordonsville: Palgrave Macmillan, 1987. – 178 p.
9. Forsgren, M. Theories of the multinational firm / M. Forsgren. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 206 p.
10. Hymer, S. The efficiency (contradictions) of multinational corporations / S. Hymer // The American Economic Review. – 1970. – Vol. 60, № 2. – P. 441–448.
11. Hymer, St. H. The international operations of national firms: a study of direct foreign investment: PhD thesis / St. H. Hymer. – Cambridge, 1960. – 198 p.
12. Iversen, Ch. Aspects of the theory of international capital movements / Ch. Iversen. – London: Oxford Univ. Press, 1935. – 536 p.

13. Kapler, J. K. The theory of the firm, the theory of competition, and the transnational corporation / J. K. Kapler. – Boston, 2006. – 58 p. – (Working paper / University of Massachusetts at Boston; № 9/06).
14. Kindleberger, Ch. P. American business abroad: six lectures on direct investment / Ch. P. Kindleberger. – London; New Haven: Yale Univ. Press, 1969. – 225 p.
15. Ohlin, B. G. Interregional and international trade / B. G. Ohlin. – Cambridge: Harvard Univ. Press, 1933. – 617 p.
16. Rugman, A. M. New theories of the multinational enterprise: an assessment of internalization theory / A. M. Rugman // Bulletin of economic research. – 1986. – Vol. 38, № 2. – P. 101–118.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОТКРЫТИЕ ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГАЗОБЕТОННЫХ БЛОКОВ И ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ КОЛЕЦ ВО ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ковалькова Екатерина Андреевна

Студент группы ЭКмэф – 114, магистратура, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир

EVALUATION OF INVESTMENT IN OPENING OF PLANT PRODUCTION OF CONCRETE BLOCKS AND PRECAST CONCRETE RINGS IN THE VLADIMIR REGION

Kovalkova Ekaterina, Student groups EKmef - 114 Masters, Vladimir State University, Vladimir

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена оценке инвестиций в открытие завода по производству газоблоков и железобетонных колец.

ABSTRACT

The work is devoted to the evaluation of investments in the opening of the plant for the production of concrete rings and gazoblokov.

Ключевые слова: инвестиции.

Keywords: investment.

По результатам исследования Академии Конъюнктуры Промышленных Рынков были сделаны следующие выводы[1]:

- Российский рынок газобетона находится на начальной стадии роста, для которой характерно увеличение темпов прироста спроса
- Низкая доля строительства на основе ячеистого бетона (порядка 7% от общего объема домостроения) по сравнению с уровнем потребления в развитых странах (30-40%) говорит о больших перспективах роста отечественного рынка газобетона. По данному показателю потенциал рынка газобетона оценивается только в жилищном строительстве в 30 млн. куб.м. при сложившемся спросе немногим менее в 5 млн. куб.м.
- Главным фактором, сдерживающим развитие российского рынка газобетона, является низкий уровень отечественного предложения
- Среди регионов ЦФО наиболее привлекательными с точки зрения размещения производств находится и Владимирская область.

Предполагаемая к производству продукция имеет высокий уровень конкурентоспособности. Газобетонные блоки по физико – химическим свойствам ничуть не уступают своему основному конкуренту – пенобетонным блокам. Железобетонные кольца также имеют свои существенные критерии для оценки, главное из которых – место применения. Заменителя – конкурента для данной продукции нет, так как он используется повсеместно по своему назначению.

Рассчитаем емкость рынка (потенциальную, фактическую и доступную) Владимирской области для

газоблоков методом «снизу – вверх»[2]:

I. Емкость рынка в денежном выражении (поэтапно):

1) количество обращений по газоблокам с 18.03.13 по 17.03.14 в области - 56194 чел.

2) частота потребления товара:

– идеальная – все из обратившихся купили – 56194 ч.,

– доступная (целевая аудитория) – 20581,

– фактическая – купившие газоблоки – 13080 ч.

3) средняя цена покупки =

$$(3500+3600+3420+3270+3250) / 5 = 3408 \text{ р/м}^3$$

Норма потребления товара за период – 40000 шт.

4) Рассчитаем емкости рынка:

$$E_{\Pi} = 56194 * 35000 * 3408 = 6702820320000 \text{ р} \\ \approx 6702,8 \text{ млн. р.}$$

$$E_{\Phi} = 13080 * 35000 * 3408 = 1560182400000 \text{ р} \\ \approx 1560,2 \text{ млн. р.}$$

$$E_{\text{д}} = 20581 * 35000 * 3408 = 2454901680000 \text{ р} \\ = 2454,9 \text{ млн. р.}$$

На основе подученных данных построим диаграмму:

II. Емкость рынка в количественном выражении:

$$E = 20581 * 35000 * 27 = 19449045000 \text{ шт.} \\ \approx 19,4 \text{ млн. шт.}$$

III. Емкость рынка в объемном выражении:

$$E = 20581 * 250000 * 27 = 1720335000 \text{ м}^3 \approx 1 \text{ млн. м}^3$$

По результатам подсчета владимирский рынок еще только развивающийся.

Тренды (направления развития) Владимирского рынка

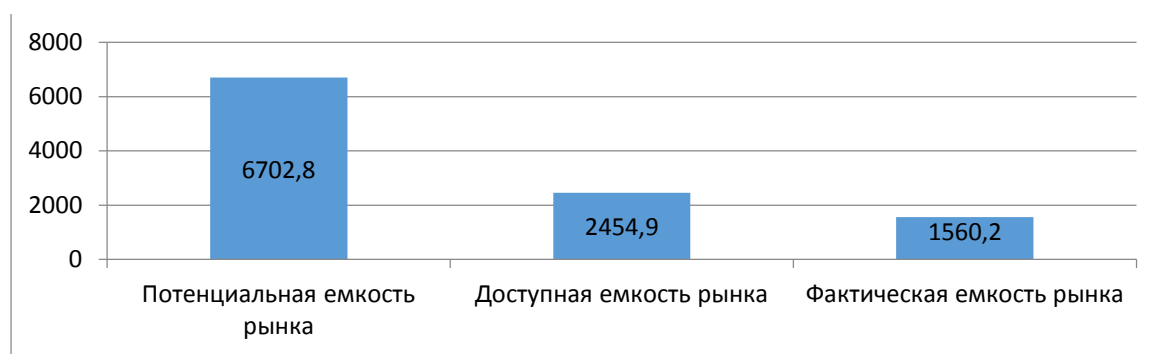


Рисунок 1. Емкость рынка Владимирской области, млн. руб.

«Рынок газобетона относится к локальным рынкам, поэтому его характеристики следует рассматривать относительно распределения производителей по регионам России. Практически все производители газобетона реализуют продукцию в своем регионе или осуществляют поставки продукции в соседние области», – отметила Вера Никольская, директор по исследованиям агентства ABARUS Market Research. Тренды: дом до 9 – ти этажей (не выше 30 м), коттеджи, гаражи, бани.

Объем планируемой реализации предприятия

рассчитан на 5 лет по полугодиям. В первом полугодии оборудование предприятия будет только набирать обороты, поэтому его загруженность составляет 30% от своей мощности. Во 2м, 3ем и 4м полугодии предприятие будет выходить на рынки сбыта и приобретать своих клиентов, соответственно, оборудование будет работать лишь на 70 – 80%. И, начиная с 5го полугодия, оборудование начинает вырабатывать всю свою мощность.

Планирование работ по проекту представлено в таблице 1.

Таблица 1

Планирование работ по проекту

Оборудование	Стоимость	Сроки монтажа	Сроки ввода в эксплуатацию	Сроки достижения проектной мощности
Линия по производству газоблоков	1 312 тыс. руб.	2 мес.	1 мес.	6 мес.
Линия по производству железобетонных колец	2 700 тыс. руб.	1,5 – 2 мес.	1 мес.	2 мес.

Расчет себестоимости продукции представлен в таблице 2.

Таблица 2

Себестоимость 1 м³ газоблоков и железобетонных колец

Необходимое сырье и материалы	Газоблоки	Колодезные кольца	Обозначение	Цена
Вода горячая	+		Руб./м3	83
Цемент	+	+	Руб./т	4 320
Алюминиевая пудра	+		Руб./кг	184
Песок	+	+	Руб./т	300
Депарафинатор	+		Руб./кг	25
Едкий натр	+		Руб./кг	28
Щебень фракция до 5 мм		+	Руб./т	1300
Вода		+	Руб./л	29,72973
Сетка 200*200 4 мм		+	Руб./м2	3
Пластификатор		+	Руб./кг	40
Отопление	+	+	Руб./м3	21
Электроэнергия	+	+	Руб./КВт	13
Заработная плата	+		Руб./шт.	139
Заработная плата		+	Руб./шт.	130
Налоги упр 6%	+	+	Руб.	96
Накладные расходы	+	+	Руб.	40
Амортизация	+	+	Руб.	10

Себестоимость газоблоков, как уже указывалось, ранее немного выше расходов на производство пеноблоков. Но газоблоки более долговечны и прочнее своих прямых конкурентов. Следовательно, существование на рынке данной продукции выгодно не только для самих производителей, но и для потребителей.

В первом полугодии работники производства будут получать минимальную заработную плату. Это связано с тем, что предприятие еще только выходит на полную мощность оборудования, при этом обретая свою нишу на рынке и своих клиентов. Когда предприятие выедет на

максимальное производство, зарплата сотрудников составит в среднем 18 000 рублей.

Так как предприятие выпускает 2 вида продукции (газоблоки и железобетонные кольца) рассмотрим

сначала детальное влияние внешней среды на продукцию предприятия, а потом более подробный анализ взаимодействия внешней и внутренней среды организации.

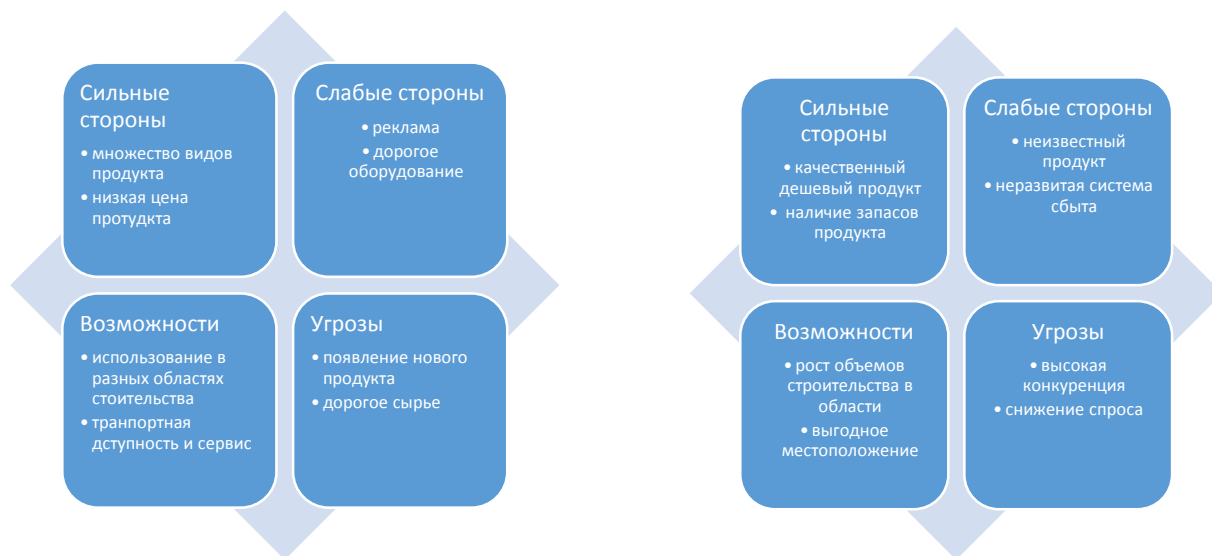


Рисунок 2. SWOT – анализ газоблоков и железобетонных колец

Общие параметры анализа представляют два показателя из каждого пункта (сильные стороны, слабые стороны возможности и угрозы) для показания текущего

положения предприятия на рынке.

Цели организации выражают конкретные направления ее деятельности..

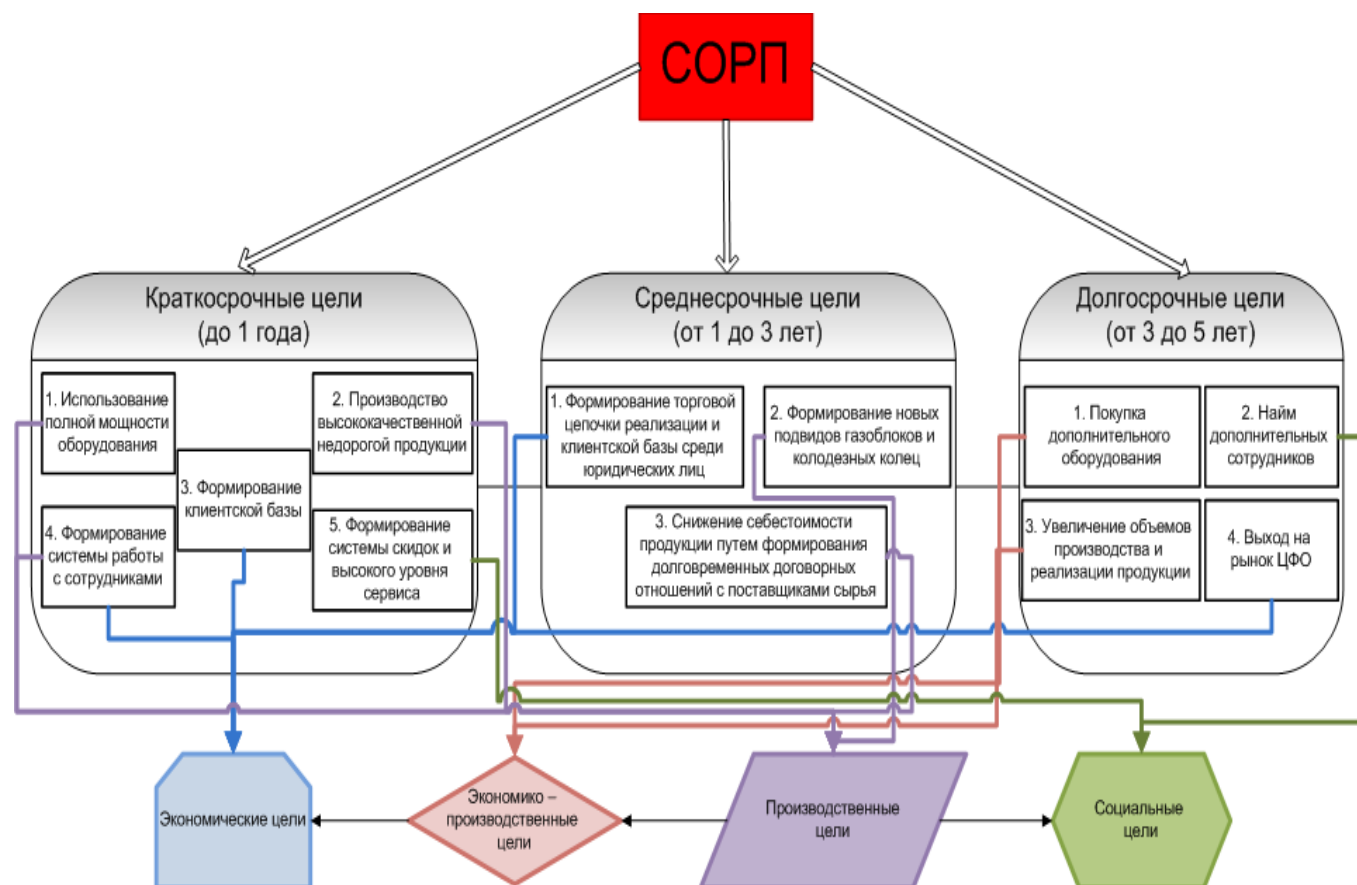


Рисунок 3. Стратегические ориентиры развития предприятия

Как видно из рисунка общие ориентиры развития предприятия рассчитаны на 5 лет и представляют собой систему экономических, экономико – производственных,

производственных и социальных целей деятельности предприятия.

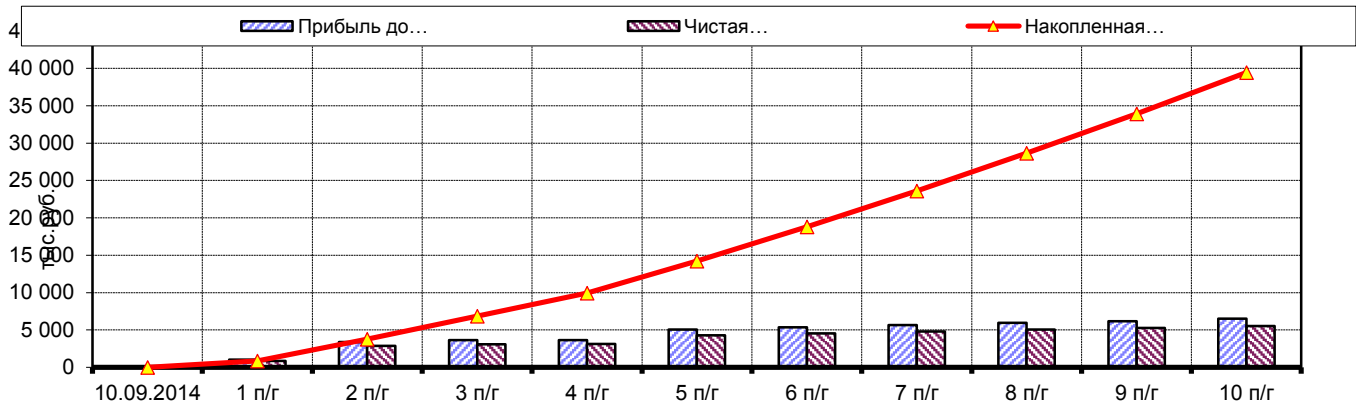


Рисунок 4. Прибыль предприятия

Прибыль предприятия растет на всем этапе прогнозирования. На графике также видно налогообложение предприятия. Рассмотрим подробнее налоговые отчисления предприятия.

Таблица 6

Показатели эффективности полных инвестиционных

Показатель	Обозначение	Значение
Простой срок окупаемости	лет	1,2
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1,2
NPV (чистая текущая стоимость проекта)	тыс.руб.	27 687
- расчетная на интервал планирования		85%
- реальная годовая		156%
- номинальная годовая		171%
Максимальная ставка процентов по кредитам		
- расчетная на интервал планирования		85%
- реальная годовая		155%
- номинальная годовая		170%
Норма доходности полных инвестиционных затрат		442%

Все значения, указанные в таблице, имеют высокое значение. Следовательно, можно сказать, что вложенные средства окупатся практически через один год и два месяца.

Денежные средства вернуться своему кредитору почти через 10 месяцев, что говорит о скорой окупаемости проекта.

Вообще определение оценки рисков звучит так: это натурально – вещественный и стоимостной анализ всех

рисковых обязательств, характеризующих параметры риска.

Показатели ликвидности проекта представлены на следующем рисунке.

Рассматривая деятельность предприятия, нельзя не учитывать его положение на рынке, а именно чувствительность к изменению цены на продукцию на рынке.

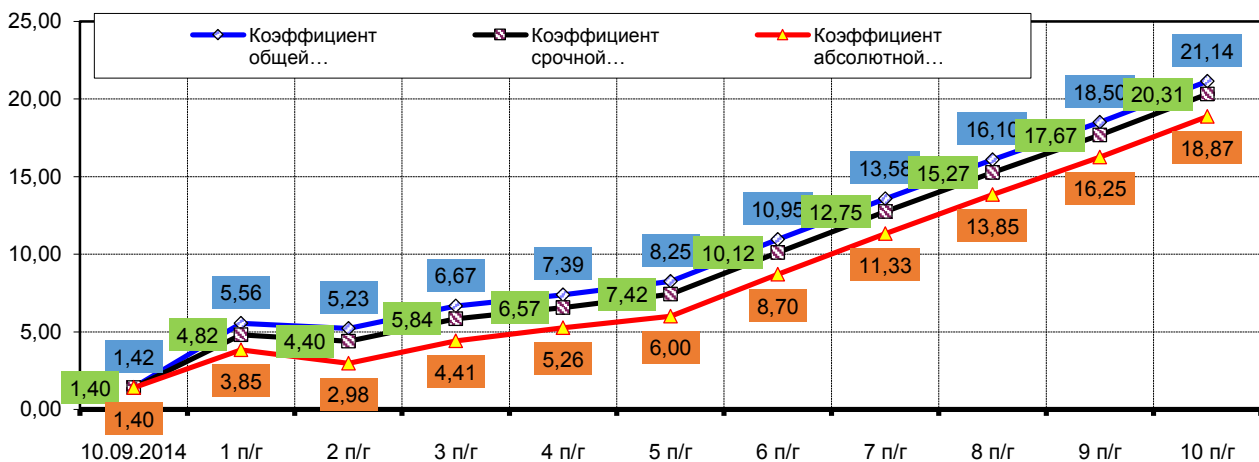


Рисунок 5. Показатели ликвидности проекта

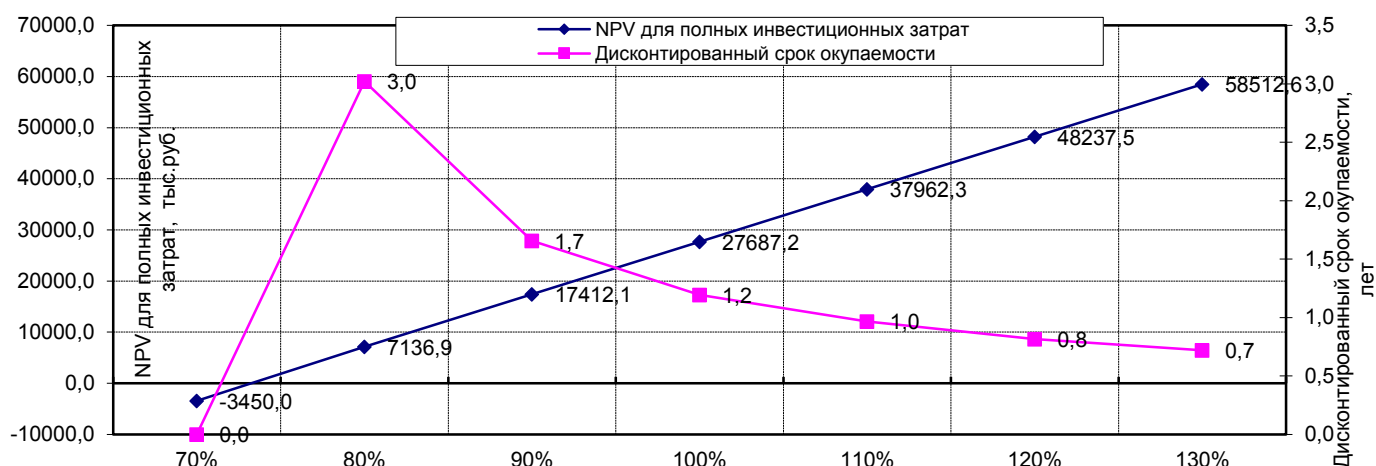


Рисунок 6. Однопараметрический анализ чувствительности Исходный параметр: Уровень цен на реализуемую продукцию

Диаграмма показывает, что при снижении цены на продукцию на 10 – 20% еще допустимо для деятельности предприятия, так как оно будет получать небольшую прибыль. Но снижение цены на 30% приведет к банкротству организации.

По полным инвестиционным затратам срок окупаемости проекта составляет 1,2 года, чистая текущая стоимость проекта 27 687 тыс. руб. По эффективности инвестирования собственных средств срок окупаемости проекта составляет 0,8 года, а чистая стоимость проекта – 27 914 тыс. руб. Рентабельность активов проекта на начало планирования – 23%, а собственного капитала – 400%.

Владимирский рынок жилья развивающийся так же, как и рынок газобетонных изделий. Следовательно, реализация проекта по открытию завода в регионе целесообразна.

Используемые источники

1. Исследование российского рынка жилья – режим доступа: <http://b2blogger.com/pressroom/5617.html>
2. 3 способа расчета емкости рынка – режим доступа: <http://powerbranding.ru/rynok/metod-rascheta-emkosti/>

РОЛЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кожина Елена Владимировна

кандидат экономических наук, Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова, г. Северодвинск

THE ROLE OF INCENTIVE IN INCREASING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE.

Kozhina Elena, Candidate of Economic Sciences, Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены современные подходы к формированию и управлению трудовыми ресурсами предприятия. Обозначена ключевая роль персонала в обеспечении эффективного функционирования организации в условиях рыночной среды.

ABSTRACT

Modern approaches to the formation and management of human resources of the enterprise. Outlined the key role of staff in ensuring the effective functioning of the organization in a market environment.

Ключевые слова: мотивация; стимулирование персонала; трудовые ресурсы; эффективность предприятия.

Keywords: motivation; encouraging staff; human resources; the effectiveness of the company.

Результат экономической деятельности любой организации зависит от имеющихся в ее распоряжении ресурсов и степени эффективности их использования. Работа в условиях рыночной системы хозяйствования, выход на мировой уровень в условиях глобализации экономики требуют от предприятий повышения конкурентоспособности продукции, эффективности производства путем

внедрения эффективных форм хозяйственной деятельности, достижений научно-технического прогресса, а также современных подходов к управлению.

При этом необходимо помнить, что какой бы новой и современной ни была техника, какие бы инновации ни применялись в технологии и организации производства, всё это не даст должного результата, если одновременно

не будет изменяться и совершенствоваться сам труд, методы и формы его организации, подходы к управлению системой мотивации работников предприятия. Основная особенность трудовых ресурсов состоит в том, что помимо непосредственного осуществления своих производственных обязанностей, они представляют собой одну из важнейших активных составляющих процесса производства. Сотрудники организации своим поведением могут содействовать повышению эффективности деятельности предприятия, либо оставаться безучастными к результатам производства. Возможны ситуации и осознанного сопротивления внедрению нововведений в том случае, если они воспринимаются как противоречащие личным целям деятельности работников и изменяют привычный ритм их работы.

Для создания эффективной системы управления трудовыми ресурсами руководство организации должно чётко понимать основные закономерности и механизмы работы с персоналом, знать какие проблемы требуют особого внимания и должны быть решены в первую очередь. Всё это невозможно без внедрения на предприятии современных технологий управления персоналом.

За последнее время в науке об управлении и организации производством произошло существенное изменение подходов к оценке роли человеческого ресурса предприятия в деятельности организации. Если ранее доминировала концепция, экономически относившая персонал в категорию издержек, которые требуют строгого учёта, контроля и стремления к сокращению, то сейчас господствующее влияние приобретает подход к управлению персоналом, в соответствии с которым он рассматривается как один из основных и наиболее важных ресурсов организации. Соответственно, по своей экономической природе персонал подлежит многоплановому и эффективному управлению, основными элементами которого должны стать профессиональное, структурное и социальное развитие трудовых ресурсов, а основной целью деятельности системы управления персоналом – приведение трудового потенциала предприятия в соответствие с его стратегическими потребностями. Управленческая мысль в своем развитии постепенно пришла к пониманию того, что стратегия управления персоналом представляет собой одну из важнейших составных частей стратегии предприятия и должна разрабатываться и внедряться в соответствии с перспективными целями функционирования предприятия [1].

Согласно современным представлениям, эффективное развитие производственных структур, максимизация прибыли, что является основной целью деятельности коммерческой организации в условиях рыночной среды, невозможно без достижения соответствия интересов и задач компании с интересами персонала. Обеспечить такое соответствие невозможно без создания эффективной системы мотивации работников. Различают внутреннюю и внешнюю мотивацию [2].

Внутренняя мотивация сотрудников зависит от значимости и содержания самой работы. Если она представляет определённый интерес для работника, создаёт условия для реализации его природных склонностей и способностей, то это само по себе является значительным мотивом, побуждает человека к активному, продуктивному и добросовестному труду. Кроме того, важнейшим внутрен-

ним мотивом может быть значимость работы для формирования личностных качеств сотрудника, соответствие этой деятельности его убеждениям и этическим ориентирам, а также полезность рассматриваемого вида трудовой деятельности для группы людей и общества в целом.

Внешняя мотивация деятельности персонала может осуществляться в двух формах: экономической и административной. Под административной мотивацией понимают выполнение человеком работ по прямому принуждению под угрозой соответствующих санкций в случае нарушения принятых в компании условий и правил, т.е. в соответствии с приказом, командой, распоряжением руководства. Природа экономической мотивации заключается в осуществлении управленческого воздействия на поведение персонала через экономические интересы отдельных работников и коллективов и реализуется через экономические стимулы (заработную плату, дивиденды и т. п.).

Внешнюю мотивацию принято называть также стимулированием. Некоторые авторы, правда, относят к стимулированию только экономическую мотивацию, что, на наш взгляд, является не совсем оправданным.

Стимулирование направлено на мотивацию работника к добросовестному и эффективному труду.

Основная задача стимулирования заключается в том, чтобы обеспечить заинтересованность каждого сотрудника предприятия в повышении результативности, как индивидуального труда, так и труда всего коллектива на основе достижения личных целей, сочетающихся с коллективными интересами.

Стимулами могут выступать любые блага, получение которых достигается посредством осуществления трудовой деятельности работника. Иными словами, благо является стимулом к труду, если оно формирует мотив труда. Следовательно, ведя речь о мотивах труда, мы подразумеваем работника, который стремится получить благо через осуществление трудовой деятельности (мотив), а говоря о стимулах, имеем в виду органы управления, которые располагают некоторым набором благ, требуемых работнику, и предоставляют их ему в случае эффективной трудовой деятельности.

Условно все стимулы принято подразделять на материальные и нематериальные. Их соотношение на отдельных предприятиях может значительно отличаться и, тем не менее, нельзя отрицать, что в условиях рыночной экономики и товарно-денежных отношений решающее значение в области стимулирования труда приобретает материальный аспект, под которым следует подразумевать стремление к определенному уровню благосостояния, жизненного материального стандарта.

Не подлежит сомнению, что мотивация труда не может быть эффективной без задействования материального интереса работника, удовлетворения его материальных потребностей, а это возможно, лишь при получении им соответствующего дохода, основным видом которого для наемных работников является заработная плата. Известно, что именно материальное стимулирование, и заработная плата как основной его вид, представляет собой мощный инструмент повышения производительности труда работников, а, следовательно, и повышения экономической эффективности деятельности организации в целом.

Вместе с тем, далеко не любая оплата труда будет являться и его стимулированием. На основе имеющихся исследований специалистов в данной области можно утверждать, что на практике возникает достаточно большое число ситуаций, в которых оплата труда по субъективным и объективным причинам не выполняет стимулирующего влияния непосредственно на трудовую деятельность работников.

Основываясь на всём выше изложенном, в качестве основных задач теории стимулирования труда можно выделить следующие:

1. Обозначение основополагающих методов и принципов организации вознаграждения, которые не будут противоречить экономическим законам и, вместе с тем, будут максимально эффективны в стимулировании трудовой деятельности сотрудников;
2. Определение границ, в рамках которых заработная плата, основываясь на действии экономических законов, в принципе может выполнять стимулирующую функцию, подчиняться целям стимулирования и регулироваться в соответствии с этими целями.

Необходимо помнить, что стимулирование труда будет достаточно результативным только в том случае,

если органы управления могут обеспечить и поддерживать такой уровень работы, за который они платят. Поскольку главная задача стимулирования труда не мотивировать человека работать вообще, а побудить, его делать больше и лучше того, что определено трудовыми отношениями.

Практическое решение данной задачи может быть достигнуто только при условии организации на предприятии эффективной системы оплаты труда с учетом конкретных особенностей данного вида деятельности и современных условий хозяйствования посредством применения системного подхода к стимулированию труда.

Список литературы

1. Кожина Е.В., Мокеева Е.В., Власова А.М. Стратегия управления трудовым потенциалом персонала судостроительного предприятия как основа обеспечения его конкурентоспособности на современном этапе развития. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. №5.с.3.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред, П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312с.

КАЧЕСТВО МИРОВЫХ РЕЙТИНГОВ РОССИИ И ИХ ОБЪЕКТИВНОСТЬ

Кратковский Дмитрий Витальевич

Аспирант кафедры финансы и кредит, РУДН, город Москва, РФ

АННОТАЦИЯ

Кредитные рейтинговые агентства играют значительную роль в мировой финансовой системе, оказывая непосредственное влияние на принятие инвестиционных решений как частных инвесторов, так и институциональных. Одними из основных критериев доверия рейтинговым агентствам являются достоверность и независимость предоставляемой информации, оценки, рейтинга. Однако в современном мире присутствуют случаи нарушения этих принципов и использование агентством своего влияния в личных или государственных целях.

Ключевые слова

Кредитный рейтинг, суверенный рейтинг, Fitch, Moody's, S&P, Dagong, большая тройка

На сегодняшний день на финансовых рынках кредитные рейтинговые агентства оказывают существенное влияние на принятие инвестиционных решений как частными, так и институциональными инвесторами. Основной целью деятельности рейтинговых агентств является присвоение рейтинга объекту исследования, который, в свою очередь, помогает решить такую проблему как использование огромного потока информации и преодоление ее ассиметрии. Ни для кого не секрет, что на рынке кредитных рейтинговых агентств, в частности российском, львиная доля (около 95%) принадлежит международным рейтинговым агентствам “большой тройки” – Moody's, Fitch и S&P.

Кредитные рейтинговые агентства появились в начале прошлого столетия исключительно как прерогатива американской финансовой системы. Среди стран “старого света” рейтинговые агентства не пользовались особой популярностью. Рейтинги присваивали исключительно крупным международным компаниям. С конца 80-х гг. XX века рынок данного вида услуг постепенно набирал обороты. Помимо крупных международных рейтинго-

вых агентств “большой тройки” стали появляться национальные агентства, а также агентства, специализирующиеся на определенных сферах деятельности. Согласно исследованиям рейтингового агентства Fitch, под контроль рейтингов попадает 80% мировых потоков заёмного капитала. На сегодняшний день в мире работает более 100 кредитных рейтинговых агентств. Основными причинами бурного развития данного рынка стали:

- глобализация мировой финансовой системы;
- формирование единого экономического и валютного пространства;
- значительное увеличение масштабов торговли на фондовых рынках;
- развитие информационных и коммуникационных технологий.

Появилась потребность стандартизировать многообразные долговые финансовые инструменты, создать адекватную систему оценки рисков при регулировании инвестиционных портфелей. Однако помимо положительных факторов развития рынка кредитных рейтинговых агентств появились и отрицательные. Для мировой рейтинговой практики азиатский валютный кризис стал

важнейшим уроком, поскольку он продемонстрировал неготовность крупнейших рейтинговых агентств (почти с вековой историей) к деятельности развивающихся рынков. Основными аналитическими источниками для присвоения рейтингов являются базы данных агентств, в соотношении уровень рейтинга – вероятность дефолта. Но прежде всего нужно помнить, что базы данных для анализа создавались на развитых рынках США, и азиатский кризис засвидетельствовал тот факт, что характерные для этих стран закономерности не работают на переходных и развивающихся рынках. Во время кризиса постоянные перепады показателей рейтинговых агентств привели лишь к усилению отрицательных явлений и более стремительному распространению их в другие регионы.

Международные организации признали опасность неправильного использования рейтингов. Идет разработка новых стандартов регулирования работы рейтинговых агентств. Поэтому их деятельность пока еще несет в себе угрозу необъективности оценок. Это, конечно, не говорит об их недостаточно внимательном анализе или непрофессионализме. Здесь просто сказывается специфический подход при присвоении рейтинга.

Помимо этого, рейтинги глобальных агентств все более заметно начали приобретать политическую окраску, поскольку в финансовой системе рейтинговые агентства представляют мощный инструмент влияния. Так, по мнению Томаса Фридмена, после окончания холодной войны в мире остались две известные супердержавы: США и Moody's. США в силах уничтожить военным путём практически любых врагов, а Moody's может уничтожить государство путём финансовым, присвоив ему низкие рейтинги⁵.

В начале 2015 г. агентства Moody's и S&P понизили суверенный кредитный рейтинг России до спекулятивного уровня Ba1 и BB+ соответственно, которые неофициально носят названия "мусорные". Такой уровень кредитоспособности предполагает, что государство способно обслуживать свои обязательства, однако достаточно высока вероятность того, что оно может столкнуться со "значительной неопределенностью, способной негативно повлиять на уровень кредитного риска"⁶. В целом свои решения данные агентства подкрепляют несколькими факторами, среди которых – ухудшение перспектив экономического развития на фоне кризиса на Украине, падения цен на нефть и снижения курса рубля. В частности, в сообщении агентства S&P говорится, что "гибкость монетарной политики России стала более ограниченной, перспективы ее экономического роста стали более слабыми, наблюдаются повышенные риски того, что состояние внешних и внутренних фискальных резервов может ухудшиться из-за растущего внешнего давления и повышения государственной поддержки экономики"⁷. Следует отметить, что последний раз Россия находилась на таком уровне рейтинга в 2004 году. Таким образом, в настоящее время Россия находится на одном уровне с такими странами, как Болгария, Индонезия и Турция. Зависимость рейтинга и стоимости заимствования носит обратно пропорциональную связь: чем ниже рейтинг, тем выше стоимость денег,

которые страна может занимать на внешних рынках. «Мусорный» уровень характерен тем, что существенно ограничивает приток иностранного капитала, делая невозможным покупать и держать облигации для некоторых типов инвесторов, в частности: для пенсионных фондов, взаимных фондов, деятельность которых жестко регламентируется законодательством.

На первый взгляд, снижение суверенного рейтинга России кажется закономерным. По оценкам специалистов по итогам 2014г. чистый отток капитала из нашей страны составил около 151 млрд. долларов США⁸. Однако, несмотря на все негативные факторы и внешнее экономическое и политическое давление, в прошлом году дефицит бюджета составил 0,5% ВВП⁹, а в 2015-2018 гг. он будет находиться на уровне 2,5%. При этом в бюджетных расходах также учитывается поддержка банков на 1 трлн. руб.

Что касается долга, то аналитики агентства не смогли проигнорировать низкий показатель и небольшие процентные платежи в рамках того же бюджета, хотя цифра названа не была. В России сейчас уровень долга составляет около 12% ВВП, тогда как объем Фонда национального благосостояния и Резервного фонда, по оценкам S&P, составляет около 14% ВВП. И эти средства могут быть использованы для финансирования дефицита, предоставления ликвидности банкам и т. п.

Конечно, падение курса рубля и проблемы банков опасны даже при низком уровне долга, поэтому проблему надо рассматривать в совокупности факторов, но, например, падение рубля также привело к увеличению Резервного фонда в 1,7 раза, а Фонда национального благосостояния - в 1,5 раза.

Различные эксперты отмечают внешнее давление со, но в этом случае не являются ли сами такие действия в отношении России внешним давлением? Кстати, в агентстве Fitch, которое понизило рейтинг РФ с "BBB" на "BBB-" с "негативным" прогнозом еще 10 января 2015 г., отмечали достаточно стабильную позицию России на начало года, учитывая уровень долга и большой объем чистых иностранных позиций государства.

Китайское рейтинговое агентство Dagong сохранило кредитный рейтинг России на уровне "А", акцентируя внимание на уровне валютных резервов России, который в состоянии обеспечить необходимый буфер для российской экономики, несмотря на ухудшающиеся внешние условия.

Таким образом, налицо необъективность рейтингов ведущих мировых рейтинговых агентств, что подтверждает их политическую ангажированность и участие в санкционной политике против России, которую проводят США и страны Европы. В этих условиях повышается значимость деятельности национальных рейтинговых агентств, действующих в Российской Федерации, которые наиболее объективно в сложившихся условиях дают оценку реальной экономической ситуации и позиции страны в мировой экономической системе.

⁵ <http://www.vestifinance.ru/articles/52413>

⁶ <http://www.vestifinance.ru/articles/52413>

⁷ <http://www.vestifinance.ru/articles/52413>

⁸ http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm

⁹ http://minfin.ru/ru/press-center/?id_4=33050

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННО – ВНЕДРЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ TEREX FINLAND И ПРЕДПРИЯТИЯ «РУССКИЙ ЩЕБЕНЬ»)

Кузин Николай Александрович

Студент группы ЭКмэф – 114, магистратура, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, г. Владимир

FORMATION OF INNOVATIVE ASSESSMENT - PROMOTIONAL ACTIVITIES (EXAMPLES OF COMPANIES AND ENTERPRISES TEREX FINLAND" RUSSIAN RUBBLE")

Kuzin Nikolai, Student groups EKmef - 114 Masters, Vladimir State University, Vladimir

АННОТАЦИЯ

Работа посвящается созданию системы оценки инновационной деятельности предприятия. В работе проводится оценка внутренней среды: показатели финансовой устойчивости.

ABSTRACT

The work is dedicated to the creation of the evaluation system of innovation enterprise. The paper assesses the internal environment: financial soundness indicators.

Ключевые слова: инновационная деятельность предприятия.

Keywords: innovation activity of the enterprise.

«Русский щебень» - предприятие по разработке карьерных месторождений, добыче щебня, ПГС (песчано-гравийная смесь), песка. Компания начала свою деятельность очень недавно в 2011 году.

Карьер расположен на территории Елховского участка лесничества общей площадью 34,8 га. Общий объем запасов полезных ископаемых по проекту 3123

тыс.м. куб, на конец 2013 года 1536,52 тыс. м. куб.

Основной вид деятельности – разработка гравийных и песчаных карьеров, торговля щебнем, песком, песчано-гравийной смесью.

Продукция предприятия ООО «Русский щебень» на начало 2014 года представлена на рисунке 1.



Рисунок №1. Основные виды деятельности предприятия

Terex Finland – международная финская компания по производству и разработке оборудования для добычи полезных ископаемых, стремящаяся выполнить свою миссию поставки продуктов, которые надежны и экономически эффективны, и производить оборудование, которое улучшает рентабельность инвестированного капитала клиента.

За последние 3 года Terex заметно расширился, в основном, за счет серии приобретений ранее инновационных сертификатов и внедрением новых иннова-

ционных технологий в продажу, направленных на расширение предлагаемых клиентами продуктов, улучшение географии производства и обеспечение экономической эффективности для клиентов Terex Finland.

Международное сотрудничество рассматриваемых компаний сложилось в успешный международный проект, итогом такого сотрудничества стало: расширение линий производства продукции, значительное улучшение качества продукта, снижение переменных издержек производства, привлечение высокообразованного персонала, - ООО «Русский Щебень».

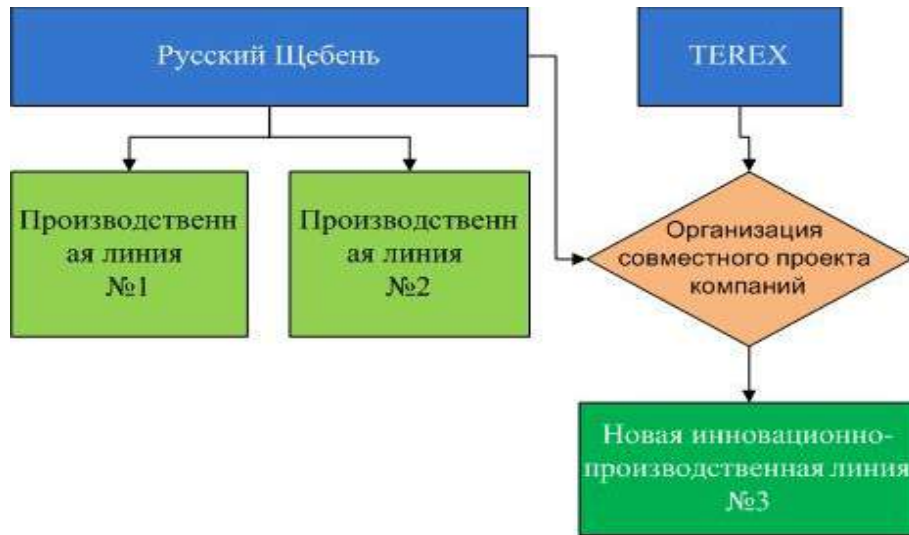


Рисунок №2. Сотрудничество компаний по внедрению новой линии

Внедрение новейшего инновационного оборудования это один из этапов проекта, важнейшими целями ООО «Русский Щебень» являются внедрение и оценка инноваций.

Система оценки инновационной деятельности тесно связана с самим внедрением инноваций на предприятии, именно от того каким образом вводились инновации и какие методы использовались при введении можно определить и составить модель (программу) по внедрению оценки инноваций. Для раскрытия программы по оценке инновационной деятельности необходимо первоначально рассмотреть систему по внедрению инноваций [1, с. 37]. Внедрение инноваций на каждом предприятии

носит уникальный характер, применительно к предприятию ООО «Русский Щебень» система выглядит следующим образом.

По стадиям распределения этапов внедрения в производственной цепочке инновации могут быть на входе, в производстве, и на выходе. На не диверсифицированном предприятии, к примеру, стратегии инновационного развития могут быть реализованы лишь на одном производственном участке или проекте.

Поэтому при внедрении (и внедряемых) новых или улучшающих технологий важно проанализировать их влияние на конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности и определить вклад инноваций в формирование совокупной прибыли предприятия.

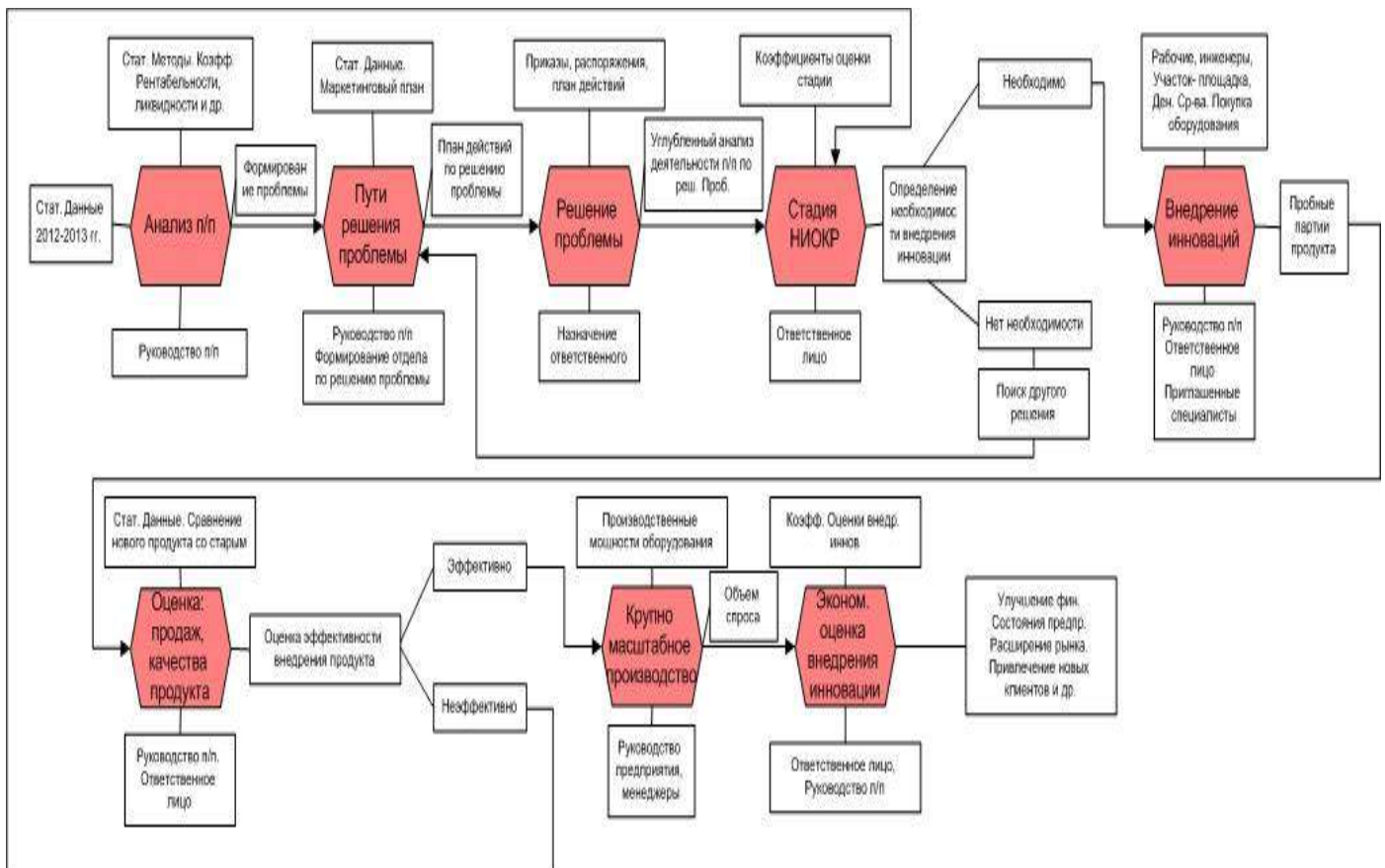


Рисунок №3. Процесс внедрения инноваций на предприятии ООО «Русский Щебень»

Система по внедрению инновации позволяет поэтапно увидеть весь процесс разработки и внедрения инновации.

Первостепенным шагом является анализ предприятия его внутреннего и внешнего состояния и выявлением проблемы.

Вторым шагом является поиск решения. Данным вопросом на предприятии занимается непосредственно руководство, а также могут формироваться специальные группы для решения проблемы. Входными, необходимыми параметрами являются статистические данные, анализ внутренней и внешней среды предприятия. Итого этапа по решению проблемы является – план действий по решению проблемы.

Третий этап- решение проблемы. Итогом данного этапа является анализ потенциала предприятия, возможные варианты и предложения по решению проблемы. Входными (необходимыми) параметрами являются: статистическая информация Приказы, распоряжения поступающие от руководства предприятия.

Четвертым этапом является стадия НИОКР – применительно к предприятию ООО «Русский Щебень» происходит разработка нового продукта и способов крупномасштабной реализации. Назначается ответственное лицо - куратор проекта. Именно на стадии НИОКР принимается решение о необходимости внедрения инновационного продукта.

Пятый этап - внедрение инноваций. Позволяет в полной мере реализовать инновации. Происходит набор персонала, закупается и налаживается оборудование, производятся пробные партии продукта. Данная стадия контролируется ответственным лицом, а также специально созданной группой или подразделением предпри-

ятия, могут приглашаться специалисты из других компаний.

Шестой этап – оценка пробных партий продукта. Оцениваются характеристики продукта, затраты на 1 единицу, срок производства и др. осуществляются пробные продажи и изучается клиентский спрос. Входными параметрами является сравнение нового продукта со старым и выявление новых уникальных качеств. Оценка эффективности разделяется на эффективное производство и не эффективное, если производство признается не эффективным оборудование могут вернуть на стадию НИОКР, где будет осуществляться доработка оборудования до требуемых характеристик.

Седьмой этап - крупномасштабное производство. Оборудование работает в полную силу, осуществляются первые крупные партии отгрузки, заполняется склад готовой продукции. Главными входными параметрами на этом этапе является контроль за качеством оборудования и продукта.

Восьмой этап – Экономическая оценка внедрения инновации. Данный этап осуществляется после нескольких кварталом постоянного производства продукта, только так можно полностью оценить эффективность. На данном этапе осуществляется подсчет и сравнение показателей по факту и плану.

Итогом введения инновации могут стать улучшение финансового состояния предприятия, выход на новые рынки сбыта. Так же происходит оценка рентабельности и конкурентоспособности предприятия.

Система оценки инноваций

Внедряя инновации предприятиям в свою очередь необходимо четко представлять и планировать затраты на инновации, результат от их введения, срок окупаемости, трудозатраты и др.

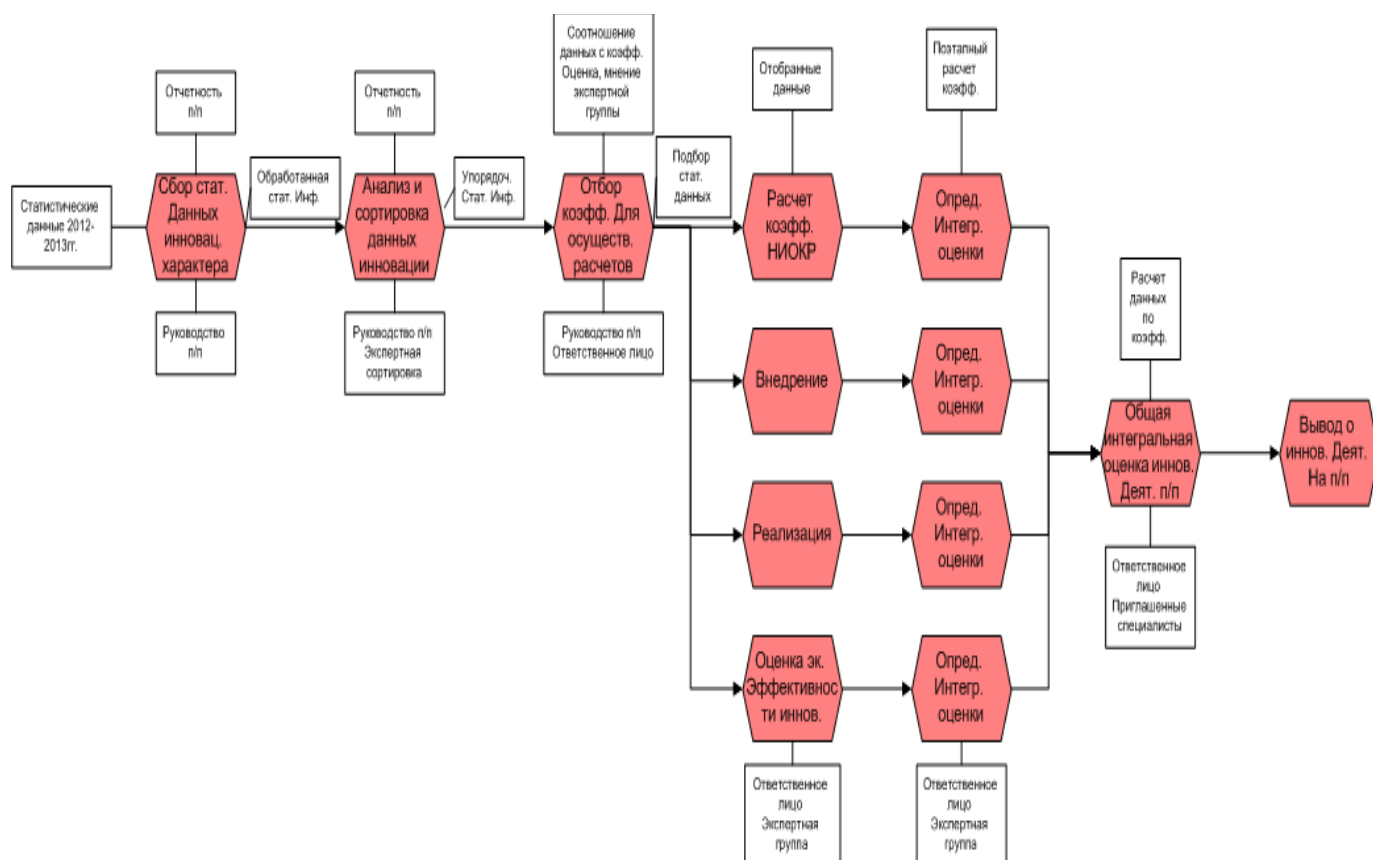


Рисунок №4. Система оценки инноваций

Для оценки инноваций была разработана их система оценки.

Формирование системы оценки инновационной деятельности позволяет организации получить значительные преимущества и построить общую методологию для анализа, иметь полное представление о каждом из процессов внедрения инновации [2, с. 16].

Формирование системы позволит получить ряд преимуществ:

Во-первых, становится видна общая ретроспективная картина результатов инновационной деятельности. Анализ инновационной деятельности может проводиться, как в сопоставлении с конкурентами, так и с внутренними инновационными процессами. Некоторые индикаторы, например, низкие показатели эффективности, незначительная доля выручки с продаж нового продукта или количество инноваций-прорывов в сопоставлении с показателями конкурентов, могут указать на необходимость внесения изменений в инновационную деятельность организации.

Во-вторых, эти данные могут указать на ключевые проблемы и возможности их решения.

Своевременно обнаружив подобные проблемы, руководство получает возможность вовремя принять нужные решения. Описанный метод учета инновационной деятельности представляет собой инструмент, позволяющий анализировать результаты инновационной деятельности за определенный срок и вносить корректирующие действия, снижая степень риска внедрения инноваций.

Анализ и сортировка данных по инновациям. Применение большинства методических подходов, требует весьма дорогостоящих экспертных процедур, а с другой стороны, не дает возможности убедиться в адекватности полученных результатов и математически оценить их достоверность. Более рационально применять относительные показатели, расчет которых легко произвести по доступному для внутренних аналитиков кругу параметров.

Расчет показателей и интегральная оценка. Перечень показателей должен гарантировать необходимую и достаточную информацию о состоянии инновационного потенциала предприятия и отдельных его элементов с целью принятия своевременных и объективных решений по дальнейшему развитию составляющих потенциала и совершенствования их структуры. Наиболее эффективным способом сбора информации является систематическое рассмотрение сфер деятельности предприятия (производство, финансы, НИОКР, маркетинг и др.). Источником количественных показателей является внутренняя документация предприятия.

Итогом программы действий по оценке внедренных инноваций станет ответ на сколько эффективно оказалось внедрение инноваций, позволит ответить рассчитать экономические, трудовые затраты для каждой из стадий, а также выявить общую интегральную оценку всей инновационной деятельности предприятия.

Апробирование системы оценки проводилось на предприятии ООО «Русский Щебень», можно отметить, что самым эффективным этапом является стадия реализации, показав самый высокий результат близкий к 1, остальные оценки находятся в средних значениях, определено среднее значение по всем стадиям составляющее 0,704, данный показатель находится в допустимых пределах, и характеризует успешность введенных инноваций. Так же для наглядности можно представить успешность внедренных инноваций в процентах, составляющих 70,4%. Из недостатков можно отметить длительный срок введения и пусконаладочные работы по монтажу оборудования.

Список используемой литературы

1. Любушин Н.П. Экономика инновационных процессов: учебник - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 257 с. ISBN 5-279-02858-2
2. Шеремет А.Д. Теория инновационной экономики: учебник - М.: Эксмо, 2013 – 481 с. ISBN: 978-5-16-004242-8

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Левашов Евгений Николаевич

Ассистент, Череповецкий государственный университет, г. Череповец

TOOLS OF QUALITY AND EFFECTIVENESS ASSESSMENT OF EDUCATIONAL SERVICES IN HIGHER EDUCATION

Levashov Evgeny, assistant, Cherepovets state university, Cherepovets

АННОТАЦИЯ

В работе изучается оценка качества образовательных услуг в рамках проводимого Министерством образования и науки РФ мониторинга эффективности вузов. Рассматриваются результаты проведения мониторинга и критерии оценки вузов, анализируются его проблемы и недостатки.

ABSTRACT

The quality assessment of educational services in the monitoring of universities' effectiveness carried out by Board of Education and Science. The monitoring results and criteria of universities' evaluation are considered, its problems and shortcomings are analyzed.

Ключевые слова: качество образовательных услуг; мониторинг эффективности вузов; критерии эффективности; эффективный вуз; неэффективный вуз.

Keywords: quality of educational services; monitoring of universities' effectiveness; criteria of effectiveness; effective university; ineffective university.

В 2000-ые годы в России наблюдалось значительное увеличение государственных и особенно негосударственных вузов и их филиалов. Этот неконтролируемый рост привел к тому, что многие вузы стали оказывать некачественные образовательные услуги с нарушением требования федеральных государственных образовательных стандартов. Это, в свою очередь, негативно сказывалось на подготовке специалистов и системе высшего образования в целом. Отправной точкой для проведения мониторинга эффективности вузов стал Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», в котором требовалось «проведение до конца декабря 2012 г. мониторинга деятельности государственных образовательных учреждений в целях оценки эффективности их работы, реорганизации неэффективных государственных образовательных учреждений, предусмотрев при реорганизации таких учреждений обеспечение права обучающихся на завершение обучения в других государственных образовательных учреждениях» [3].

Первый мониторинг эффективности вузов проводился с 15 августа по 15 сентября 2012 года (сбор данных по вузам) и в ноябре 2012 года были опубликованы его результаты. Участие в этом мониторинге было обязательным только для государственных вузов и их филиалов, негосударственные вузы принимали участие в нем на добровольной основе (и многие частные вузы отказались от участия). Всего в нем приняло участие 502 государственных вузов и 930 филиалов. Все вузы оценивались по пяти показателям:

1. Образовательная деятельность: средний балл ЕГЭ студентов, принятых по результатам ЕГЭ на обучение по очной форме по программам подготовки бакалавров и специалистов.

2. Научно-исследовательская деятельность: объем НИОКР в расчете на одного научно-педагогического работника.
3. Международная деятельность: удельный вес численности иностранных студентов, завершивших освоение программы высшего образования, в общем выпуске студентов.
4. Финансово-экономическая деятельность: доходы вуза из всех источников в расчете на одного научно-педагогического работника.
5. Инфраструктура: общая площадь учебно-лабораторных зданий в расчете на одного студента (приведенного контингента), имеющихся у вуза на праве собственности и оперативного управления.

Для оценки филиалов вузов дополнительно к этим пяти показателям применялись ещё три критерия:

1. Приведенный контингент студентов.
2. Доля кандидатов и докторов наук в численности работников профессорско-преподавательского состава (без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера).
3. Доля работников профессорско-преподавательского состава без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера в общей численности ППС.

Вуз относился к группе эффективных при выполнении любых двух и более показателей, филиал при достижении любых четырех и более критериев.

Пороговые значения показателей для оценки эффективности вузов представлены в таблице 1.

Для вузов Москвы и Санкт-Петербурга пороговые значения были установлены на более высоком уровне, они представлены в таблице 2.

Таблица 1

Пороговые значения показателей для оценки эффективности вузов

Образовательная деятельность	Научно-исследовательская деятельность	Международная деятельность	Финансово-экономическая деятельность	Инфраструктура
60 баллов	50 тыс. рублей	0,7%	1100 тыс. рублей	11 м ²

Таблица 2

Пороговые значения показателей для оценки эффективности вузов Москвы и Санкт-Петербурга

Образовательная деятельность	Научно-исследовательская деятельность	Международная деятельность	Финансово-экономическая деятельность	Инфраструктура
63 балла	95 тыс. рублей (вузы Москвы) 75 тыс. руб. (вузы Санкт-Петербурга)	3%	1500 тыс. рублей	13 м ²

Пороговые значения для оценки эффективности деятельности филиалов представлены в таблице 3

Таблица 3

Пороговые значения показателей для оценки эффективности филиалов вузов

Показатель	Пороговое значение
Образовательная деятельность	50 баллов
Научно-исследовательская деятельность	1,7 тыс. рублей
Международная деятельность	0
Финансово-экономическая деятельность	700 тыс. рублей
Инфраструктура	0,9 м ²
Приведенный контингент	220 ед.
Доля ППС, имеющих степень кандидата или доктора наук	0,6
Доля штатных ППС к общему числу ППС	0,64

По результатам проведенного мониторинга 136 вузов и 450 филиалов были отнесены к группе, имеющим признаки неэффективности. После этого на заседании Межведомственной комиссии по проведению монито-

ринга принималось решение по вузам и филиалам, имеющим признаки неэффективности, т.е. не выполнивших четыре и более показателя для вузов и пять и более критериев для филиалов. Данные вузы и филиалы были разделены на три группы, что представлено в таблице 4.

Таблица 4

Решение вузам и филиалам, имеющим признаки неэффективности

Группы вузов	вузы	филиалы
вузы с признаками неэффективности	136	450
в том числе связанные со спецификой деятельности	36	59
нуждающиеся в оптимизации деятельности	70	129
нуждающиеся в реорганизации	30	262

Таким образом, по итогам мониторинга в отношении 30 вузов и 262 филиалов было принято решение о реорганизации. После его проведения было достаточное количество критики, как по самой процедуре мониторинга, так и по критериям эффективности, так почему в нем в обязательном порядке не участвовали негосударственные вузы. Необходимо также отметить, что в группу вузов с признаками неэффективности попало значительное число педагогических и сельскохозяйственных вузов [2, с.5-6].

Следующий мониторинг эффективности деятельности вузов состоялся осенью 2013 года и имел следующие новшества по сравнению с предыдущим:

- включение в мониторинг негосударственных вузов и их филиалов;
- разделение вузов на группы, имеющих специфику деятельности, и разработка для них дополнительного показателя, учитывающего их специфику;
- введение показателя, характеризующего трудоустройство выпускников вузов;

- исключение показателя, характеризующего долю штатных работников профессорско-преподавательского состава в общей численности ППС при оценке филиалов вузов;
- для филиалов вузов пороговое значение показателя, характеризующего инфраструктуру, устанавливалось 5 м2.
- изменения показателя по международной деятельности.

В таблице 5 представлены группы вузов, имеющие специфику, и показатели её учитывающие. Критерием отнесения вузов к группе, имеющих специфику деятельности, является доля приведенного контингента обучающихся, зачисленных на первый курс в отчетном году, по выделенной группе специальностей и направлений подготовки, составляет не менее 60% от всего приведенного контингента студентов, зачисленных на первый курс в отчетном году.

Таблица 5

Группы вузов, имеющих специфику деятельности

Группа вузов	Показатель	Пороговое значение
вузы военной и силовой направленности	Доля преподавателей военно-профессиональных, специальных учебных дисциплин, имеющих профильное высшее образование, опыт работы в войсках (на флотах), штабах, управлениях, частях, воинских формированиях, организациях не менее 5 лет, воинское (специальное) звание не ниже «майор», а также боевой опыт, в том числе опыт ликвидации чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера или государственные награды, государственные или отраслевые почетные звания, государственные премии.	50%
вузы медицинской направленности	Доля работников (приведенных к числу ставок) из числа профессорско-преподавательского состава в численности работников ППС без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера, имеющих ученую степень кандидата или доктора наук, соответствующую специальностям раздела 14.00.00 Номенклатуры специальностей научных работников.	69%
вузы сельскохозяйственной направленности	Доля работников (приведенных к числу ставок) из числа профессорско-преподавательского состава в численности работников ППС без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера, имеющих ученую степень кандидата или доктора наук, соответствующую специальностям разделов 03.00.00, 05.20.00, 06.00.00, 25.00.00 Номенклатуры специальностей научных работников.	59%
вузы творческой направленности	Доля работников (приведенных к числу ставок) из числа профессорско-преподавательского состава, имеющих государственные почетные звания, лауреатов международных и всероссийских конкурсов, лауреатов	51%

Группа вузов	Показатель	Пороговое значение
	государственных премий, в численности работников ППС без совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера.	
вузы спортивной направленности	Доля студентов, из числа включенных в списки кандидатов в спортивные сборные команды Российской Федерации по видам спорта, в общей численности приведенного контингента студентов.	5%
вузы транспортной направленности	Среднегодовой контингент обучающихся по программам повышения квалификации и профессиональной переподготовки, реализуемых на базе образовательных программ и направлений подготовки, отражающих специфику образовательной организации.	7

Пороговые значения определялись как медиана выборки группы вузов, имеющих специфику.

Показатель трудоустройства выпускников вуза определялся как удельный вес численности выпускников вуза, обучающихся по очной форме обучения, не обратившихся в службы занятости населения для содействия в трудоустройстве в течение первого года после окончания обучения в вузе, в общем числе выпускников. Пороговое значение показателя определялось по медиане ранжированной совокупности вузов и устанавливалось для каждого федерального округа отдельно. При оценке эффективности деятельности филиалов показатель трудоустройства не применялся.

Показатель, характеризующий международную деятельность, рассчитывался как удельный вес численности иностранных студентов, обучающихся по образовательным программам вуза, в общем числе студентов (приведенный контингент). Пороговое значение для вузов

Москвы и Санкт-Петербурга было 3%, для других регионов – 1%, для филиалов вузов этот критерий не применялся.

Остальные показатели мониторинга и их пороговые значения устанавливались на уровне 2012 года. Вуз или филиал относился к группе эффективных при достижении пороговых значений для любых трех и более показателей [1, с.8-9].

По результатам проведения этого мониторинга в группу образовательных учреждений с признаками неэффективности вошло 38 государственных вузов, 132 негосударственных и 256 филиала вузов из них 72 филиала государственных вузов и 184 филиала негосударственных вузов. На заседании Межведомственной комиссии по подведению итогов мониторинга 8 государственных вузов, выполнивших менее трех критериев эффективности, были отнесены к образовательным организациям, не имеющим признаков неэффективности. Решения, принятые Межведомственной комиссией относительно остальных вузов и филиалов, представлены в таблице 6.

Таблица 6

Решение Межведомственной комиссии по вузам и филиалам, выполнившим менее трех показателей

Тип вуза (филиала)	Количество вузов (филиалов)	
	Требуется оптимизация деятельности	Являются неэффективными и требуется реорганизация
Государственные вузы	23	7
Филиалы государственных вузов	15	57
Негосударственные вузы	7	125
Филиалы негосударственных вузов	0	184

Таким образом, по результатам проведения мониторинга 7 государственных вузов подверглись реорганизации.

Следующий мониторинг был проведен весной 2014 года. В процедуре проведения этого мониторинга произошли следующие изменения:

- Учет региональной специфики путем формирования групп субъектов РФ в зависимости от финансово-экономического состояния и плотности образовательной сети региона, в котором осуществляет деятельность вуз. В качестве критериев разделения регионов на группы были выбраны ВРП на душу населения и число студентов на 1 000 жителей в возрасте от 17 до 36 лет. По этим критериям все субъекты РФ были разделены на 4 группы.
- Установление пороговых значений показателей эффективности в соответствии с медианными значениями в соответствующих группах регионов (отдельно для каждой группы субъектов РФ).

- Исключение термина «признаки неэффективности» при оценке деятельности вузов и филиалов.
 - Введение дополнительного показателя, характеризующего кадровый состав вузов, не имеющих специфики деятельности, - численность сотрудников из числа профессорско-преподавательского состава (приведенных к доле ставки), имеющих ученые степени кандидата и доктора наук, в расчете на 100 студентов.
 - В качестве критерия для принятия решения о рассмотрении деятельности вуза или филиала на заседании Межведомственной комиссии принималось невыполнение четырех и более показателей эффективности.
 - Установление в соответствующих группах регионов единые пороговые значения показателей эффективности для вузов и филиалов.
- Некоторые негосударственные вузы и филиалы отказались от участия в мониторинге и не предоставили в

Министерство образования и науки РФ необходимую информацию. Менее четырех показателей эффективности выполнили 238 вузов и 772 филиала из них 79 государственных вузов и 489 филиалов государственных вузов. Вузы и филиалы, не предоставившие сведения для мониторинга, и выполнившие менее четырех показателей эффективности, были включены в план проверок Рособнадзора по контролю за соблюдением законодательства в сфере образования и лицензионных требований. В большинстве случаев результаты проверок Рособнадзора подтвердили итоги мониторинга эффективности. В ходе проверок были выявлены существенные нарушения лицензионных требований и законодательства в сфере образования в вузах, выполнившим менее четырех показателей по результатам мониторинга. У многих вузов и филиалов (в основном негосударственных) были отозваны и приостановлены лицензии, запрещен прием студентов.

Очередной мониторинг эффективности будет проводиться весной 2015 года. Он также будет иметь некоторые новшества по сравнению с предыдущим:

1. Исключение из числа показателей эффективности критерий, характеризующий инфраструктуру вуза.
2. Включение в число показателей эффективности критерий, характеризующий среднюю заработную плату профессорско-преподавательского состава.
3. Изменение методики расчета показателя, характеризующего трудоустройства выпускников вуза, на основе данных пенсионного фонда РФ.

Результаты мониторинга будут известны весной 2015 года, на основе которых Межведомственной комиссией будут приниматься решения относительно вузов и филиалов.

Мониторинг эффективности вузов до сих сопровождается обсуждениями и критикой со стороны, как ректоров некоторых вузов, так и депутатов государственной думы. Эта критика касается, прежде всего, критериев оценки вузов, используемых при проведении мониторинга.

Во-первых, показатель балла ЕГЭ характеризует больше престижность и известность вуза, нежели качество подготовки в нем. Поэтому в группу вузов с призна-

ками неэффективности попали значительное число сельскохозяйственных, педагогических вузов, вузов культуры и искусства.

Во-вторых, спорным является и показатель по международной деятельности, ведь от большего количества иностранных студентов не повышается качество образования. В этом аспекте можно оценить взаимодействие образовательного учреждения с зарубежными вузами, приглашение преподавателей из-за рубежа.

В-третьих, при оценке научной деятельности учитываются затраты на науку, а не количество опубликованных статей в журналах из перечня ВАК, индексы цитирования преподавателей, индекс Хирша. Существует достаточное количество наукометрических показателей, Министерством же используется величина затрат на науку.

В-четвертых, главная цель деятельности вуза – предоставление образовательных услуг, обучение студентов, однако в качестве критерия используется величина доходов на одного преподавателя. Данный критерий никак не связан с качеством предоставляемого образования.

В-пятых, в отдельную группу не были выделены педагогические вузы, хотя их деятельность имеет определенную специфику.

В-пятых, показатели мониторинга должны как-то коррелировать с критериями аккредитации и лицензирования вузов.

Таким образом, оценка вузов необходима и существует во всем мире, но при её проведении надо тщательно выбирать критерии оценивания и учитывать специфику образовательного учреждения.

Литература

1. Винокуров М.А. Мониторинг эффективности российских вузов: совершенствование методологии // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2013. - № 6. – с. 5-11.
2. Ильинский И.М. Об эффективности мониторинга вузов // Знание. Понимание. Умение. – 2013. - № 2. – с. 3-9.
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки».

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНФЛЯЦИИ

Логвиненко Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет, имени М..В.Ломоносова, г.Северодвинск

Полякова Марина Евгеньевна

кандидат педагогических наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет, имени М..В.Ломоносова, г.Северодвинск

MACROECONOMIC MODELING INFLATION

Logvinenko Elena, candidate of Science, assistant professor of Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk

Polyakova Marina, candidate of Science, assistant professor of Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена введению инфляционного таргетирования в России, рассмотрены математические модели инфляционного таргетирования, дан обзор моделей, применяемых центральными банками различных стран.

ABSTRACT

Article is devoted to the introduction of inflation targeting in Russia, the mathematical models of inflation targeting, a review of the models used by central banks in different countries

Ключевые слова: инфляционное таргетирование; статистические и сводные прогнозы; статические макроэкономические модели; малые эконометрические модели; векторные авторегрессионные модели; модели исправления ошибок; VAR-модели; ARIMA-модели; структурные макроэкономические модели; DSGE-модели; ACE-модели.

Keywords: inflation targeting, statistical and summary forecasts; static macroeconomic models; small econometric models; vector autoregressive models; error correction; VAR- model; ARIMA- models; structural macroeconomic models; DSGE-model; the ACE model.

Решение о переходе к инфляционному таргетированию в России было принято еще в 2011 году. Согласно основным направлениям денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015-2016 годов, Банк России планирует к 2015 году завершить переход к режиму таргетирования инфляции и плавающему валютному курсу. В представленном в Госдуму документе по основным направлениям денежно-кредитной политики ЦБ РФ установил количественные ориентиры инфляции - 5% в 2014 году, 4,5% в 2015 и 4% в 2016 году.

Инфляционное таргетирование - комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля за уровнем инфляции в стране. Таргетирование инфляции состоит из четырех стадий: установление планового показателя инфляции на некоторый период (обычно год); подборка подходящего монетарного инструментария для контроля над уровнем инфляции; применение этого монетарного инструментария в зависимости от текущей необходимости; сравнение уровня инфляции на конец отчетного периода с запланированным и анализ эффективности проведенной монетарной политики. Одним из обязательных условий введения инфляционного таргетирования является независимость центрального банка.

Для осуществления инфляционного таргетирования ЦБ должен располагать техническими возможностями моделирования экономики, понимания трансмиссионного механизма и прогнозирования инфляции и объема производства. Большинство ЦБ, таргетирующих инфляцию, применяют набор моделей: статистические и сводные прогнозы; статические макроэкономические модели (малые эконометрические модели - векторные авторегрессионные модели, модели исправления ошибок VAR, ARIMA, и структурные макроэкономические модели); динамические стохастические модели общего экономического равновесия (ДСОЭР или DSGE); ACE-модели.

Сводные табличные прогнозы, как правило, применяются для ежемесячного прогнозирования ИПЦ на краткосрочную перспективу (до шести месяцев). Они могут включать информацию, например, о регулируемых ценах и экспертные оценки отдельных составляющих ИПЦ.

Статические модели характеризуют состояние системы в определенный момент времени. Малые эконометрические модели используют макроэкономические данные для прогнозирования будущих изменений и обычно применяются для получения прогнозов на шесть-девять месяцев, они менее полезны, если в экономике происходят быстрые трансформации, вследствие которых предыдущие периоды не могут служить ориентирами для будущих.

Модель векторной авторегрессии (Vector Autoregression, VAR) представляет собой систему уравнений, в которой значение каждой последующей переменной

определяется предыдущими значениями этой и других переменных. Например, VAR-модель может содержать три переменные: инфляцию, объем производства и денежной массы. В модели инфляция зависит от предыдущих значений переменных инфляции, объема производства и денежной массы; объем производства и денежной массы определяется теми же переменными прошлого. VAR-модели применяют в краткосрочном прогнозировании и для целей обнаружения статистически значимых макроэкономических индикаторов. Данные модели не содержат жестких ограничений в зависимости одних переменных от других, накладываемых экономической теорией, и не учитывают будущие ожидания.

Перрессионная модель одного уравнения (Single Equation Regression Model) имеет простую структуру, поэтому ее легко использовать в прогнозных расчетах и удобно применять при перекрестном контроле модели «ядра». Примером такой модели является модель Филлипса, учитывающая связи между валютным курсом и условиями внешней торговли (ценами на основные товары).

ARIMA - модели используются для анализа временных рядов и позволяют получать точные прогнозы, опираясь только на информацию прошлых периодов. Виды моделей ARIMA: авторегрессионная функция; скользящая средняя; комбинированная модель авторегрессии и скользящей средней; экспоненциальная средняя; нестационарный процесс с линейным трендом; мультипликативная модель сезонного процесса. Модели используются для построения точных прогнозов с малой дальностью прогнозирования. Однако не существует простого способа корректировки параметров моделей ARIMA, когда привлекаются новые данные, модель приходится почти полностью перестраивать, а иногда требуется выбор абсолютно новой модели. Данные модели хорошо работают в случае стабильного состояния рынков и перестают адекватно отражать поведение цен, когда на рынках происходят существенные изменения.

Структурные модели – это модели, имеющие полное теоретическое обоснование. Они состоят из уравнений, характеризующих основные взаимосвязи, определяющие поведение экономических агентов. Так, классическая структурная модель денежно-кредитной политики может включать три уравнения, определяющих эндогенные переменные: реальный ВВП, уровень цен, процентная ставка. Эндогенные переменные зависят от одной экзогенной переменной – денежного предложения. Сложность моделирования современной экономики приводит к значительному увеличению количества переменных и уравнений.

Модели «ядра» экономической системы («core» economic system model) используются для среднесрочного прогнозирования, не выдавая точных прогнозов при

краткосрочном прогнозировании. «Ядром» является такая часть системы, без которой любая выделенная подсистема не может существовать более эффективно или самостоятельно. Структура модели включает до 50 стохастических уравнений и до 200 переменных. При моделировании на долгосрочную перспективу ряд переменных принимается за константу (занятость, реальный валютный курс и т.д.). Далее вводится несколько механизмов, связывающих уравнения краткосрочных и долгосрочных периодов. Так, к примеру, аналитический департамент шведского Риксбанка для определения ядра инфляционного процесса использует 4 уравнения: рост цен, вызываемых экономической активностью; экзогенная инфляция, передающаяся через цены на экспортные и импортные товары и услуги; инфляционные эффекты налогово-бюджетной политики, проявляющиеся через косвенные налоги; прямое влияние денежно-кредитной политики и краткосрочной ставки рефинансирования на темп инфляции. Эти 4 компонента инфляции учитываются в уравнении прогнозного экономического роста. Таким образом, из небольшого числа уравнений получено миниатюрное «ядро» экономической системы.

Модель экономического поведения, ориентированного на будущие ожидания (Forward-Looking Model), использует переменную, характеризующую ожидания экономических агентов при изменении ситуации, например уровень будущей инфляции. Исходя из ожидаемой будущей инфляции, центральный банк стремится минимизировать ожидаемые потери общества. Например, простейшая модель с ориентацией на будущие ожидания состоит из двух уравнений. В первом уравнении текущая инфляция зависит от прошлой и ожидаемой инфляции, текущего ВВП и случайного шока, влияющего на цены. Во втором уравнении текущий ВВП определяется переменными прошлого и ожидаемого ВВП, ожидаемой инфляции, текущей номинальной ставки процента и случайного шока, складывающегося на производстве. Данные модели применяют для анализа альтернативных вариантов денежно-кредитной политики и дополняют модели «ядра», обеспечивая их перекрестный контроль, не стоит их использовать в краткосрочном прогнозировании. Так, среднemasштабная макроэкономическая модель ЦБ Исландии QMM позволяет с применением эмпирической оценки и исправлением ошибок прогнозировать будущие ожидания.

Динамические стохастические модели общего экономического равновесия (DSGE) рассматривают предпочтения экономических агентов и ограничения, в рамках которых они осуществляют свою деятельность. Параметры модели являются структурными, описывающими предпочтения и ограничения экономических агентов на микроуровне, не подверженными изменению при изменении правил экономической политики. Это отличает DSGE-модели от традиционных макроэкономических моделей, в которых анализируются агрегированные показатели. Наиболее объемные DSGE-модели включают анализ поведения экономических властей, реализующих монетарную и фискальную политику, и экономических агентов, создающих внешний спрос. Другое важное преимущество заключается в том, что они обеспечивают моделирование инфляционных ожиданий, которые являются одной из ключевых переменных для центральных банков, таргетирующих инфляцию. При этом модели DSGE трудно

разрабатывать. Современные теории монетарной политики и построения новокейнсианских DSGE-моделей сформировались в рамках синтеза основных направлений, составляющих современный экономический мейнстрим. Его определяют как «новый неоклассический, новокейнсианский или посткейнсианский синтез». Область нового неоклассического синтеза, имеющую непосредственное отношение к теории таргетирования инфляции и построения новокейнсианских DSGE-моделей, называют «DGE macroeconomics» (что можно перевести как «подход к изучению макроэкономики с позиций динамической теории общего равновесия»). В прикладных новокейнсианских DSGE-моделях зачастую вместо функции потерь применяют более простое «правило политики». Правилом фискальной политики задается обычно контроль над уровнем бюджетного дефицита или суверенного долга по отношению к ВВП. Правила денежно-кредитной политики отражают гипотезу о том, что действия монетарных властей направлены на достижение таргетируемого уровня инфляции, темпов роста выпуска, иногда и других макроэкономических переменных, наибольшую известность приобрело «правило Тейлора». Модели монетарной политики могут содержать как оба правила — денежно-кредитной и фискальной политики, так и одно — монетарной политики; ведущая роль отводится монетарной политике. Разработкой DSGE-моделей и их продвижением в страны с формирующимися рынками, совместно с режимом таргетирования инфляции, занимается МВФ.

Динамическая стохастическая модель общего равновесия BoC-GEM (Глобальная экономическая модель Банка Канады) применяется для оценки последствий глобальных экономических шоков для основных стран или экономических регионов и их последствий для Канады, модель BoC-GEM-Fin учитывает финансовые отклонения и банковский сектор.

Ряд исследователей полагают, что современная экономическая наука не обладает знанием о действительном механизме экономической динамики и что, как следствие, DSGE-модели принципиально не в состоянии его отразить. Поэтому они считают правомерным и целесообразным «инженерный подход», применявшийся экономистами в 1940 — 1950-е годы и заключавшийся в создании моделей, не претендующих на теоретическую безупречность и предназначенных для решения конкретной проблемы. Этим идеям отвечает развиваемое в последние два десятилетия «агентное моделирование», или «ACE-моделирование» (agent based computational economic, ACE models). Оно предполагает отказ от важных гипотез моделей DSGE: о существовании и единственности общего равновесия, гомогенности, рациональности агентов. Тем не менее, микроэкономические основания сохраняются. Акцент сделан на описании взаимодействий между гетерогенными самообучающимися агентами, порождающих эволюцию экономической системы, для которой характерны множественность равновесий либо, возможно, их отсутствие.

Литература

1. Преимущества модели ARIMA для краткосрочного прогнозирования поведения ценовых графиков Forex. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2007/fvti/karpunova/diss/index.html> (дата обращения: 15.03.2014).

2. Малюгин В.И., Демиденко М.В., Калечиц Д.Л., Миксюк А.Ю., Цукарев Т.В. Разработка и применение эконометрических моделей для прогнозирования и анализа вариантов денежно-кредитной политики // Прикладная эконометрика - №2 (14) - 2009
3. Моисеев С.Р. Аналитика центральных банков: обзор эконометрических моделей // Финансы и кредит - №11- 2000- с.119-124
4. Хэммонд Д. Руководство №29. Практика инфляционного таргетирования-2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/dkp/ccbsh29r.pdf> (дата обращения: 20.02.2014).

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ, И ПРОБЛЕМА НЕЗАВИСИМОСТИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Логвиненко Елена Владимировна

кандидат экономических наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет, имени М..В.Ломоносова, г.Северодвинск

Полякова Марина Евгеньевна

кандидат педагогических наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет, имени М..В.Ломоносова, г.Северодвинск

INFLATION TARGETING AND THE PROBLEM OF THE INDEPENDENCE OF THE CENTRAL BANK

Logvinenko Elena, candidate of Science, assistant professor of Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk

Polyakova Marina, candidate of Science, assistant professor of Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется политическая и экономическая независимость Центрального банка для оценки возможности перехода к инфляционному таргетированию в России.

ABSTRACT

The article analyzes the political and economic independence of the central bank to assess the feasibility of inflation targeting in Russia.

Ключевые слова: политическая независимость центрального банка; операционная независимость; инфляционное таргетирование

Keywords: political independence of the central bank's; operational independence; inflation targeting.

В соответствии с «Основными направлениями денежно-кредитной политики Банка России на 2014, 2015, 2016 гг.» планируется завершить переход к режиму таргетирования инфляции, в рамках которого обеспечение ценовой стабильности признается приоритетной целью денежно-кредитной политики.

В мировой практике сложились два подхода к организации политики таргетирования инфляции. Первый подход предполагает полную независимость центрального банка. Согласно второму подходу центральный банк может осуществлять таргетирование инфляции совместно с правительством, то есть существует зависимость центрального банка от законодательной и исполнительной власти. Большинство центральных банков, осуществляющих таргетирование инфляции, являются законодательно независимыми.

Экономисты выделяют политическую и экономическую независимость центрального банка. Политическая независимость означает существование независимой от правительства процедуры назначения руководства Центрального банка, а также автономное функционирование его менеджеров. Экономическая независимость ЦБ подразумевает независимость в постановке целей денежно-кредитной политики, операционная независимость, независимость в выборе инструментов денежно-кредитной политики.

Оценивая политическую независимость, Центральный банк РФ нельзя целиком отнести ни к одной из ветвей власти, перечисленных в статье 10 Конституции РФ, так как его подчинение каждой из них носит ограниченный

характер. Председатель ЦБ РФ назначается и отстраняется от должности Государственной Думой РФ по представлению президента РФ (п. «Г» ст. 83 и «Г» п. 1 ст. 103 Конституции РФ). В № 86-ФЗ от 10 июля 2002 г описаны механизмы парламентского контроля и контроля органов исполнительной власти над деятельностью ЦБ РФ через проверки, проводимые Счетной палатой, и через Национальный банковский совет.

Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 274-ФЗ усилил контроль над служащими Банка России, занимающими руководящие посты. Статья 90 Федерального закона № 86-ФЗ содержит перечень ограничений и запретов, связанных с деятельностью служащих банка России, занимающих должности, перечень которых утвержден советом директоров. С 2008 г. ЦБ РФ обязан раскрывать информацию о сделках, совершенных им на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг, в составе, порядке и сроки, которые установлены советом директоров. Анализ норм Закона № 86-ФЗ показывает, что единственным лицом, которое в настоящее время может осуществлять реальное влияние на деятельность Центрального банка, является только президент РФ. Кроме того, президент РФ получает годовой отчет Банка России (ст. 34 Закона № 86-ФЗ) и согласует проект основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на предстоящий год (ст. 45 Закона № 86-ФЗ).

Можно сказать, что политическая независимость ЦБ РФ с течением времени снижалась, что выразилось в

следующем: срок полномочий председателя ЦБ РФ и совета директоров ЦБ РФ в 2008 г. стал меньше срока полномочий президента и парламента; постепенно усиливается контроль со стороны исполнительной власти над деятельностью государственных служащих, занимающих руководящие должности в ЦБ РФ. Этот факт имеет отношение в первую очередь к борьбе с коррупцией, однако косвенным образом он влияет и на степень кадровой зависимости ЦБ РФ от исполнительной власти. Так, с 2007 г. Федеральный закон от 2 марта 2007 г. № 24-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части уточнения требований к лицам, замещающим государственные или муниципальные должности, а также должности государственной или муниципальной службы» запретил председателю ЦБ РФ входить в состав органов управления, попечительских или наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и сов-

мещать свою основную деятельность с иной оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности.

В совокупности анализ норм, регламентирующих вопрос о степени независимости Центрального банка Российской Федерации, позволяет оценить ее как невысокую. Это касается как кадровой и хозяйственной независимости ЦБ РФ, так и политической независимости, а также не-зависимости в вопросах денежно-кредитной политики. При этом можно утверждать, что степень влияния представительных органов на его деятельность за последние годы снизилась, а степень влияния исполнительной власти – выросла.

Оценить степень экономической независимости Центрального банка России можно по семи критериям. Ключевым требованием для осуществления таргетирования инфляции является независимость в применении инструментов или операционная независимость. Критериями операционной независимости следует считать первые шесть критериев.

Таблица1

Оценка степени независимости Центрального банка России

№	Критерий экономической независимости ЦБ	Выполнение
1	Не существует автоматической процедуры выдачи кредитов правительству	+
2	Выдача кредита правительству по рыночной процентной ставке	+
3	Кредиты правительству выдаются на определенный срок	+
4	Кредиты правительству имеют ограниченный размер	+
5	Центральный банк не является участником первичного рынка государственного долга	+
6	Центральный банк устанавливает процентные ставки без согласования с правительством	+
7	Центральный банк не несет ответственности за деятельность банковского сектора	-

Анализ показал, что условие операционной независимости центрального банка в России можно считать достигнутым. Осуществление инфляционного таргетирования в условиях снижающейся политической независимости и сохранения операционной независимости представляется технически возможным. В России при организации режима инфляционного таргетирования будет реализована модель взаимодействия центрального банка и правительства.

Литература

1. Eijffinger S.C.W., J. de Haan. The political economy of central bank independence // Special papers in international economics No.19. May 1996.

2. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и восточной Европы / Трунин П.В., Князев Д.А., Сатдаров А.М.. - М.: ИЭПП, 2010.
 3. Хэммонд Д. Руководство №29. Практика инфляционного таргетирования-2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/dkp/ccbsh29r.pdf> (дата обращения: 20.02.2014).
 4. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»

О СТЕПЕНИ ИЗУЧЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО КООПЕРАТИВНОГО РЫНКА В НАУКЕ О КООПЕРАЦИИ

Максимов Сергей Владимирович

кандидат исторических наук, доцент, Арзамасский филиал Российского университета кооперации, г. Арзамас

Максимова Веста Владимировна

кандидат педагогических наук, доцент, Арзамасский филиал Российского университета кооперации, г. Арзамас

ABOUT THE DEGREE OF study INTERNAL COOPERATIVE MARKET IN THE SCIENCE OF COOPERATION

Maksimov Sergey, Candidate of Science, assistant Professor, of Arzamass Affiliate Russian University of Ccooperation, Arzamas

Maksimova Vesta, Candidate of Science, assistant Professor, of Arzamass Affiliate Russian University of Ccooperation, Arzamas

АННОТАЦИЯ

В статье предпринята попытка подвести промежуточный итог исследованию проблем внутреннего рынка потребительской кооперации. Дается краткое определение внутреннего кооперативного рынка. Описываются его основные характеристики. Делается анализ перспектив и особенностей его развития в нашей стране. Указывается важность социальной и экономической опоры кооперативного рынка на демократическое членство. Предлагается модель дифференцированного пая. Показан принцип его использования для решения социальных задач членства.

ABSTRACT

The article attempted to subtotal the study of the internal market of consumer cooperatives. A brief definition of internal cooperative market. Describes its main characteristics. Analysis of the prospects and features of its development in our country. Indicate the importance of social and economic support cooperative market on democratic membership. A model of the differential share. Shows the principle of its use for the decision of social problems of membership.

Ключевые слова: кооператив; внутренний кооперативный рынок; член кооператива; дифференцированный пай; социальная роль кооперации

Keywords: cooperative; internal cooperative market; member of the cooperative; differentiated share; the social role of cooperatives

Проблемы внутреннего кооперативного рынка (далее – ВКР), понимаемого как структурированный социально-экономический механизм кооперации, созданный членством и развивающегося за счет интегративных процессов, направленных на вовлечение в хозяйственную деятельность кооператива бесконечно большого количества членов [12, с. 76-83; 14, с. 8], редко обсуждаются в литературе. После того как о ВКР в своем докладе на Конгрессе Международного кооперативного альянса в Токио в октябре 1992 г. заявил С.О. Бёк [1, с. 186 и след.], в нашей стране тема не получила должного развития.

В самых общих чертах новые подходы к проблеме ВКР были предложены в нулевые годы группой исследователей из Нижегородской области [5, с. 7-13; 2, с. 50-57; 26; 23, с. 8-13]. Их изыскания показали, что базовая устойчивость ВКР определяется уровнем участия в нем пайщиков. Фундаментальной основой ВКР является паевой капитал, через который формируется социально ответственная кооперативная собственность [9, с. 313-321]. Ретроспективное обращение к кооперативному опыту позволило лучше понять необходимость регулирования размеров ВКР, исходя из установки на сохранение за кооперативом статуса местной организации [8, с. 30-40; 10, с. 266-272; 13, с. 156-166]. Было обращено внимание, что для возникновения ВКР ставка на некооперированного покупателя недостаточна и не приводит к запуску его механизма. Ситуация сужения кооперативного членства также провоцирует отход от принципов ВКР [3, с. 157-163]. Запуск ВКР в широких масштабах возможен лишь при реализации принципа открытого широкого членства [11, с. 64-71]. Экономическими центрами ВКР должны выступать отдельные потребительские общества, воссозданные, как подлинные организации взаимопомощи членов-потребителей.

Как и любой рынок, ВКР должен расширяться. Этот процесс осуществим через многократное умножение числа кооперативов, каждый из которых строится вокруг локального ВКР. Дальнейшее развитие системы существенно затрудняется без формирования организационно-управленческой надстройки в виде реорганизованных союзов и кооперативных ассоциаций [6, с. 313-321; 25, с. 12-18; 25]. Создаваемые на добровольных началах и действующие в защиту кооперативных принципов и установлений, кооперативные ассоциации должны будут для защиты ВКР создать некий аналог британского коопера-

тивного Кодекса [18, с. 28-34]. Правовое и организационное обеспечение статуса ВКР создаст необходимые институциональные стабилизаторы для его устойчивости. Союзные структуры всех уровней, таким образом, входят в структуру ВКР как его необходимый и полноправный элемент.

В переходный период создания ВКР опора на собственные силы и ресурсы может оказаться недостаточной и критически сказаться на его экономике. В связи с этим, предлагается заранее начать поиск точек пересечения с общественными органами и государством [17, с. 167-174; 21, с. 193-196].

В начале XXI века ВКР не может оставаться исключительно сельским или деревенским [20, с. 18-23]. Уже сейчас потребительские общества ведут активную торговую деятельность в районных центрах и в пригородах больших городов, формируя там свой товарооборот. Было бы оправданным организационно поделить ВКР на три основных сектора и сосредоточиться на их специфических проблемах. Но нашим исследованиям, сельский и часть пригородного рынка кооперации связаны с продуктовым производством мелких пайщиков-домохозяев. Эти сектора ВКР могут использовать для своего роста сферу заготовок и иные способы организации сбыта продуктов личных хозяйств пайщиков. ВКР города и пригородов создают неплохие возможности наращивания паевого капитала путём мобилизации денежных средств пайщиков и вовлечения в кооперативный оборот их личных сбережений. Городские сегменты могут стать местом для разработки новых моделей развития ВКР с участием муниципальных служб занятости, благотворительных фондов, общественных организаций и государственных органов [14, с. 321].

Предлагаемая модель ВКР рассчитана на участие членов кооператива и предоставление им базовых прав и возможностей пайщика. Как и любой рынок, ВКР строится на получении личной выгоды, с той лишь разницей, что эта выгода приобретает коллективно и распределяется согласно принципу пропорциональности или личного участия [16, с. 19-25]. Члены кооператива должны иметь возможность вкладывать свои средства в паи и получать на них дивиденды [19, с. 75-80; 24, с. 353-361]. Размер пая, по нашему мнению, должен быть дифференцирован и может колебаться в широких пределах. По примеру кооперативов Европы и США, при формировании кооператива целесообразно устанавливать «максимальный пай» и делить его на доли (акции), которые должны стать основой

для начисления дивидендов. В современных условиях дифференцированный пай может консолидировать в кооперативах различные группы общества. Дифференцированный пай может послужить надежным средством накопления, т.к. пайщики смогут наращивать его, совершая дополнительные взносы или присоединения к нему свои кооперативные выплаты [15, с. 85-95]. Раздробление пая на «акции» особенно важно для запуска ВКР при создании новых кооперативов. Акции необходимо реализовывать поэтапно, начиная с продажи минимальных пакетов. Схема реализации акций пайщикам может быть следующей [22, с. 29-34]:

- 1 очередь – предлагаются пакеты от 1 до 100 акций;
- 2 очередь – от 101 до 1000 акций;
- 3 очередь – от 1001 до 5000 акций;
- 4 очередь – от 5001 до 10000 акций;
- 5 очередь – от 10001 до 50000 акций.

Если паевой капитал будет собран уже на этапе первой или второй очереди, необходимость в продаже более крупных паев отпадает сама собой. Ориентация на модель устойчивого ВКР создает благоприятные условия для развития кооперативов [4, с. 156-166]. ВКР формируется вокруг фигуры члена-пайщика. При этом внешний потребитель сохраняет самостоятельную роль создателя дополнительной кооперативной прибыли. В силу своей вовлеченности в кооперативную экономику, как лояльный покупатель он также является потенциальным пайщиком. Заинтересованность обеих категорий участников ВКР позволяет кооперативу играть роль местной организации и заботиться о делах всей общины [7, с. 68].

Список литературы

1. Бёк С.О. Кооперативные ценности в меняющемся мире. Доклад Конгрессу МКА. – Токио, октябрь 1992 г.
2. Максимов С.В. Актуальные проблемы потребительской кооперации как социально-экономической системы (роль пайщика) // Вестник РГТЭУ: Научный журнал, № 6(27), 2008. С. 50-57. ISSN 1614-5361.
3. Максимов С.В., Максимова В.В. Внутренний кооперативный рынок: принципы организации, функции и структура // Материалы XI Международной научно-практической конференции «Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики» // Актуальные проблемы социально-экономического развития. Часть I. – Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2014. – 356 с. С. 157-163.
4. Максимов С.В. Внутренний рынок потребительской кооперации – два варианта одной модели // Научные труды Вольного экономического общества России. №1/2012. Том сто пятьдесят седьмой. – М., 2012. С. 156-166. ISBN 978-5-94160-149-3.
5. Максимов С.В., Тихонов Ю.Р. Заметки к современному состоянию российского кооперативного движения // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. 2004. № 6, С. 7-14.
6. Максимов С.В. Интегративная модель управления потребительской кооперацией // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права: Международный научно-теоретический журнал. Вып. 1(41), 2012. С. 313-321.

7. Максимов С.В. Классификационные признаки кооперативов: процессно-субъектный подход // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. №6, 2010. С. 64-69.
8. Максимов С.В. Локализация потребительских обществ России: социально-экономическая ретроспектива // Потребительская кооперация: теория и практика: материалы международной науч.-практ. конф. (21-22 октября 2009 г. г.Минск) Белорус. Респ. Союз Потреб. Обществ, Науч. - исслед. ин-т Белкоопсою. редкол.: Г.В. Германович [и др.] под общ. ред. Г.В. Германовича – Минск: ГИВЦ Мисельхозпрода, 2009. – 440 с. С. 30-40. ISBN 978-985-6920-08-3.
9. Максимов С.В. Модель развития внутреннего рынка потребительской кооперации России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права: Международный научно-теоретический журнал. Вып. 1(41), 2012. С. 313-321.
10. Максимов С.В. Особенности и вектор развития потребительской кооперации Великобритании // Вестник Поволжского ун-та им. В.Н. Татищева. Научно-теоретический журнал. Серия «Экономика». №1, выпуск 24. 2011. С. 266-272.
11. Максимов С.В. Особенности экономических процессов внутреннего кооперативного рынка потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. №2, 2011. С. 64-71.
12. Максимов С.В. Подходы к понятию внутреннего рынка потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. №1, 2012. С. 76-83.
13. Максимов С.В. Потребительская кооперация Германии: особенности развития внутреннего рынка // Научные труды Вольного экономического общества России. №1/2012. Том сто пятьдесят седьмой. – М., 2012. С. 156-166. ISBN 978-5-94160-149-3.
14. Максимов С.В. Развитие внутреннего рынка потребительской кооперации. Монография. – М.: ИНФРА-М., 2014. 363 с. (Научная мысль). ISBN 978-5-16-006149-8.
15. Максимов С.В. Социальные основы внутреннего кооперативного рынка // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. Научно-теоретический журнал. №2, 2012. С. 85-95.
16. Максимов С.В. Социально-экономические показатели внутреннего кооперативного рынка // Вестник Поволжского ун-та им. В.Н. Татищева. Научно-теоретический журнал. №1(25), 2012. С. 19-25.
17. Максимов С.В. Стратегическое управление как фактор стабилизации и развития внутреннего кооперативного рынка // Вестник Поволжского ун-та им. В.Н. Татищева. Научно-теоретический журнал. №1(25), 2012. С. 167-174.
18. Максимов С.В., Максимова В.В. Развитие потребительской кооперации Англии // Вестник научного общества. Выпуск III. /Отв. ред. С.В. Максимов. – Ярославль-М.: «Канцлер», 2012. – 109 с. С. 28-34.

19. Максимов С.В., Максимова В.В. Формы финансовой работы с членством на внутреннем рынке потребительской кооперации США // Вестник научного общества. Выпуск IV / Отв. ред. С.В. Максимов. - Ярославль-М.: Издательство «Канцлер», 2012. – 230 с. С. 75-80. ISBN – 978-5-91731-124-2.
20. Максимов С.В. Эволюция взглядов на цели и задачи потребительской кооперации с точки зрения эффективности ее управления // Вестник ЧелГУ. Серия «Экономика». Вып. 28, № 26 (207), 2010. С. 18-23.
21. Максимов С.В. Экономико-правовые аспекты регулирования внутреннего рынка потребительской кооперации // Вопросы экономики и права, – М., 2012 № 3. С. 193-196.
22. Максимов С.В. Этапы и особенности управления внутренним рынком потребительской кооперации: влияние формы и масштаба // Вестник ЧелГУ. Серия «Экономика». Вып. 31, № 6 (221), 2011. С. 29-34.
23. Максимова В.В. Потребности как фактор кооперирования // Вестник научного общества. Выпуск II / Отв. ред. С.В. Максимов. – М.: Российский университет кооперации, 2010. – 137 с.
24. Максимова В.В. Обобщение опыта развития кооперативного сектора экономики Португалии // Материалы XI Международной научно-практической конференции «Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики» // Актуальные проблемы социально-экономического развития: территориальные и отраслевые аспекты. Часть I. – Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2012. – 445 с. С. 353-361.
25. Мельников В.А. Взаимодействие органов управления в потребительской кооперации. [Текст] / Мельников В.А., Семенов А.К. // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. - 2012. - № 6. С. 12-18.
26. Мельников В.А. Стратегическое управление потребителем обществом [Текст]: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05: защищена 21.12.04. – Саранск, 2004.

ФОРМЫ РИСКОВ АГРАРНОГО СЕКТОРА И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ ПОСРЕДСТВОМ СТРАХОВАНИЯ

Манучарян Мери Гагиковна

кандидат экономических наук, ассистент, Национальный Аграрный Университет Армении. г. Ереван, Армения

THE FORMS AND MANAGEMENT OF THE RISKS OF AGRARIAN SYSTEM THROUGH INSURANCE

Manucharyan Meri, Candidate of Science, assistant Of Armenian National Agrarian University, Yerevan, Armenia

АННОТАЦИЯ

Ключевые слова – аграрный сектор; риск; сельское хозяйство; управление; оценка.

Важной предпосылкой для устойчивого развития каждого государства является максимально возможная точная оценка рисков и эффективное управление ими, в регулировании последствий, которых большую роль играет страхование.

Как мы видим, в процессе урегулирования аграрного сектора, свои уникальные места имеют виды сельскохозяйственных рисков и укоренения применений страховых методов в Республике Армения.

ABSTRACT

Keywords – agrarian sector; risk; agriculture; management; evaluation.

An important prerequisite for sustainable development of each state is the assessment of risks as accurately as possible and an effective management, the regulation of the effects of which the insurance plays a major role.

As you can see, in the process of settlement of agrarian sector their unique place have the types of agricultural risks and the rooting of the application of the approach due to the insurance methods in the Republic of Armenia.

Страхование играет важную роль в управлении рисками аграрного сектора и в регулировании их последствий. Именно поэтому государственное регулирование аграрного сектора, связанные с разработкой и внедрением страхования этих рисков со стороны государства, является важнейшим условием производства, переработки и содействия процессов продаж сельскохозяйственной продукции, сырья, пищевых и других продуктов.

Риск, это отражение появления потенциальной угрозы повреждения, особенно ощущение риска, а также связь между риском и повреждением, что заставляет людей застраховаться от неблагоприятных обстоятельств, появления предполагаемых совпадений.

Желание людей избежать риска является одним из главных его требований. Поэтому люди стремятся за счет

страхования защитить свою деятельность от неблагоприятных случайностей.

Научно-технический прогресс позволяет выявить и оценить многие типы рисков, появление причин и выявление причинно-следственных связей в общественной жизни и их влияние в контексте социально-экономического развития имеет решающее значение.

Сельскохозяйственное производство характеризуется высокой рискованностью, что обусловлено нестабильностью цен на сельскохозяйственные продукты, и ресурсы на мировом рынке, в том числе цен на энергоносители, изменения политики в отрасли, что может привести к резкому снижению доходов и конкурентноспособности экономических субъектов. Кроме того, по сравнению с

другими секторами, сельское хозяйство, более подвержена влиянию климатических условий, чем и в основном определяется уязвимость сектора.

В сфере классификации рисков еще не сформирован единый подход, также неоднозначно определение термина “риск”. Тем не менее, отметим, что мнение ученых не являются взаимоисключающими, а взаимодополняющими друг друга. В частности, ученые проводящие исследования в области изучения рисков, подчеркивают несколько особенностей присущие сути рисков, такие, как:

- риск связан с возможными убытками, ущербами,
- выбор решений проводится в условиях неопределенности,
- каждое альтернативное решение имеет определенную вероятность,
- риск также может иметь положительные последствия,
- эффективное управление рисками является предпосылкой для экономического развития.

В целях повышения эффективности управления рисками, они классифицируются, учитывая различные особенности характеризующие риски.

В тоже время, следует отметить, что не так важна четкая классификация различных рисков, так как в этом направлении может быть и фактически есть совершенно разные подходы, сколько важно их эффективное и научно обоснованное управление (менеджмент).

Управление сельскохозяйственными рисками включает в себя принципы и методы организации бизнеса, системы способов эффективности управления и прибыльности, а их управление посредством страхования предполагает также соответствующие системы исследования страхового рынка, анализа, прогнозирование и планирование страховой деятельности.

В практике для обеспечения эффективного и разумного процесса управления сельскохозяйственными рисками, процесс управления осуществляется в два этапа:

1. На первом этапе идентифицируются риски и подвергаются детальному анализу. Затем выявленные риски оцениваются учитывая частоту их возникновения и убыточный уровень.
2. Во время второго этапа проводится процесс управления рисками, которая представляет собой снижение негативных последствий рисков и мер по искоренению.

Управление рисками в сельском хозяйстве имеет особое значение, потому что «в протяжении веков принято такое мнение, что сельское хозяйство является сердцем экономики, что этот отрасль, кроме производства пищевой продукции и сырья, решающее значение имеет для окружающей среды, развития сельских районов, в урегулировании демографических процессов, национальной описании, в защите обычаев и традиций и, в конечном счете, для создания многих материальных и общественных благ» [1, с.132].

В настоящее время 53,2% от денежных доходов сельского населения (в 2013 году-1103,1 тыс. человек) [4, с.13] возникают от продажи сельскохозяйственной продукции и занятости по найму в сельских общинах [4, с.82]. Количество людей занятых в сельском хозяйстве в 2013

году (в том числе охота и местное хозяйство) составил 37,3% или 437,2 тыс. человек [3, с.76]. Отечественный продукт сельского хозяйства (сырье, продукты питания) и продукты питания после обработки конкурентноспособны на внешних рынках, что дает возможность расширить объемы экспорта (в 2009г. экспортированы 710,2, 2010г.- 1041.1, 2011г.- 1334.3, 2012г.-1380.2, 2013г.-1480.0 млн. долларов продуктов) [4, с.10]. Отметим также, что по международной классификации NUTS-3 в Армении большинство общин являются сельскими.

Взаимосвязь между аграрным сектором и сельскими районами очевидно, поэтому нет необходимости дополнительного утверждения. Наряду с упомянутым, уникальность сельского хозяйства заключается в том, что потребление сельскохозяйственной продукции (необработанная, а также обработанная) является важнейшей предпосылкой для существования людей (наряду с воздухом и водой), поэтому управление рисками, в том числе сельскохозяйственное страхование является жизненно важным.

Аграрный сектор также имеет особое значение для продовольственной безопасности (продовольственной независимости) страны, а также с точки зрения полноценного питания и укоренения здорового образа жизни. Только выше перечисленные “функции” являются удовлетворительной основой для выводов, что в аграрном секторе, в качестве основного потребительского сектора, эффективное управление рисками является стратегически важным, потому что, как известно, эффективность управления рисками является одним из главных условий для устойчивого развития отрасли.

В связи с этим, ряд ученых (В. Швандар, Н. Романова, В. Майданчик, Б. Михайлова и др.) считают риск экономической категорией.

Наблюдая фактор риска для сельскохозяйственного производства, С. Грядов заметил: “Риск, это опасность снижения доходов, потеря потенциальных ресурсов” [2, с. 27].

Исследования осуществляющиеся нами в сфере управления рисками являются основными обобщенными факторами, которые на нынешнем этапе экономической реформы непосредственно влияют на эффективность управления рисками в сельскохозяйственном секторе (домашних хозяйств и на уровне государства). Из них можно выделить:

- а) на уровне сельского (фермерского) хозяйства:
 - внедрение передовых технологий производства, исполнение агрозоотехнических требований,
 - правильный выбор специализации производства сельскохозяйственной продукции в зависимости от климатических условий региона, диверсификация сельскохозяйственного производства,
 - эффективное управление водными и земельными ресурсами, применение современных методов полива (капельно, через опрыскивание, в закрытом трубопроводе, и т.д.) а также севооборот и другие меры, направленные на улучшение земель,
 - страхование рисков в сфере сельского хозяйства,
 - диверсификация рисков через формирование кооперативов между лицами участвующими в кооперативах, а также создание предпосылок в направлении повышения эффективности сельскохозяйственного производства,

- укоренение договорных отношений в цепи производство-хранение-переработка, постепенное применение методов продажи сельскохозяйственных продуктов, таких, как форвардные контракты, фьючерсы и опционы,
 - приобретение (национальных ремесел, агротуризма, провиант лесных благ и т.д.) альтернативных источников дохода (за исключением сельского хозяйства),
 - организация переработки сельскохозяйственных продуктов по возможности, а также применение иных мер (методов) направленные на повышение конкурентноспособности хозяйств.
- б) На уровне государственного управления
- поддержка внедрения системы страхования,
 - предоставление надежной информации и совета,
 - повышение роли государства в регулировании продовольственного рынка,
 - расширение государственной поддержки по направлению, субсидирования, налоговых льготов, продажи сельскохозяйственных продуктов, решения других вопросов национальной важности,
 - формирование благоприятного инвестиционного климата, осуществление целевых программ поддержки малого и среднего предпринимательства,
 - внедрение современных технологий, технических обновлений, продвижение инновационной деятельности,
 - осуществление целенаправленной политики, направленной на внутренний рынок и защиту интересов местных производителей,
 - развитие органического сельского хозяйства, а также осуществление государственной программы по направлению интернационализации аграрного сектора,
 - предотвращение появления естественных и иных стихийных бедствий, смягчения их последствий,
 - усиление государственного контроля в сфере продовольственной безопасности, ветеринарной санитарии и фитосанитарии,
 - расширение поддержки, разработка и реализация образовательных программ сельского хозяйства.
- В целом выше указанные факторы описывают те основные направления, в рамках которых осуществляются мероприятия, и по нашему восприятию они максимально будут способствовать поднятию эффективности в сфере управления сельскохозяйственными рисками. Кроме того, эти направления, на наш взгляд, актуальны не только для нынешнего этапа экономических реформ, но и в будущем.

В результате исследований сделанных в этом разделе, можно сделать некоторые выводы, в частности:

- параллельно с экономическим развитием и проводимыми экономическими реформами растет потребность в эффективном управлении рисками,
- исходя из высокой степени рискованности сельскохозяйственного производства внедрение системы сельскохозяйственного страхования является эффективным способом управления рисками в аграрном секторе Республики Армения,

- риск может иметь как негативные, также и положительные последствия, предпринимательство и риск современно взаимосвязанные категории, риск объективное явление в любой области деятельности,
- в соответствии с классификацией областей риски многочисленны и разнообразны, они в основном отражены в социально-экономических, политических, экологических сферах, а в зависимости от характера возникновения классифицируются на природные, техногенные, коммерческие и другие виды рисков,
- управление рисками в каждом секторе экономики (включая сельское хозяйство) являясь важной предпосылкой для устойчивого развития, и с учетом особой роли сельского хозяйства в структуре реального сектора, сельскохозяйственное страхование имеет стратегическое значение,
- управление рисками, это избежание вероятных (возможных) потерь или снижение потерь, а с другой стороны использование предоставленных возможностей, учитывая, что управленческие решения должны быть приняты в результате оценки (предсказания) рисков,
- смягчение (удаление) негативных последствий также является важным компонентом эффективного управления рисками,
- меры по предотвращению рисков должны осуществляться на всех уровнях управления,
- научно обоснованное управление рисками является ключом к эффективной предпринимательской деятельности,
- управление рисками на современном этапе экономических реформ до сих пор не достаточно осуществляется в Республики Армения,
- управление рисками являясь важной предпосылкой для формирования благоприятного инвестиционного климата.

Из выше указанного мы можем прийти к выводу, что в регулировании аграрного сектора свое уникальное место имеют виды аграрных рисков и укоренение подходов использования страховых методов в Республике Армения.

Литература

1. Аветисян С. «Проблемы формирования аграрного рынка в условиях переходной экономики», Ереван, «Ваган», 2002, стр. 132
2. Грядов С.И. «Предпринимательство в АПК», Москва, Колос, 1997, стр. 27
3. Социально-экономическая ситуация в Республике Армения 2013, Ежемесячный статистический доклад, январь- сентябрь, Ереван 2013, стр. 76
4. Продовольственная безопасность и бедность, Статистическая ведомость, Национальная статистическая служба Республики Армения 2013, январь-декабрь, Ереван 2014, стр. 10, 13, 82

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩЕГО ХОЛДИНГА ЕГО РУКОВОДСТВОМ

Маркив Станислав Викторович
Кандидат экономических наук, г. Москва

SPECIAL ASPECTS OF PERFORMANCE ANALYSIS OF RESOURCE-EXTRACTION HOLDING'S COMPANIES BY MANAGEMENT

Stanislav Markiv, Candidate of Science, Moscow

АННАТАЦИЯ

Методы анализа эффективности деятельности отдельных компаний ресурсодобывающего холдинга обусловлены корпоративной ролью этих компаний в холдинге. Критериями выбора методов анализа этих компаний являются вид деятельности, доля владения, организационная форма собственности, вовлеченность в производственную цепочку.

ABSTRACT

Methods of performance analysis of individual resource-exploration holding's companies are due to corporate role of these companies in the holding. Criteria for the analysis technique specification are the type of activity, pattern of ownership, organizational forms and stage of involvement in the production chain.

Ключевые слова: эффективность; корпоративная роль; газодобывающая компания.

Keywords: efficiency; corporate role; gas company.

Современная российская экономика стойко ассоциируется с энергоэффективностью [2], добычей природных ресурсов и их реализацией. Действительно, среди крупнейших российских компаний за 2013 год (см. таб-

лицу 1) 8 из первых 15 компаний занимают компании добывающей отрасли. Суммарная выручка этих компаний в 2013 году равнялась 512 млрд долл., что составляет 64% от суммарной выручки за аналогичный период крупнейших 20 компаний России по версии Forbes.

Таблица 1

Крупнейшие российские компании среди 2000 крупнейших мировых компаний в 2013 году по версии журнала Forbes

№ в мире	Название	Сфера деятельности	Выручка	Прибыль
			млрд долл.	млрд долл.
21	Газпром	Нефть и газ	164,6	39
34	Роснефть	Нефть и газ	142,6	12,8
58	Сбербанк	Банковское дело	56,5	11,4
83	Лукойл	Нефть и газ	119,2	7,8
198	Сургутнефтегаз	Нефть и газ	26,9	5,8
263	Банк ВТБ	Банковское дело	22,8	2,4
279	Транснефть	Нефть и газ	23,7	5,3
384	АФК Система	Телекоммуникации	35,5	2,3
481	Новатэк	Нефть и газ	9,4	3,4
515	Норильский никель	Металлургия	11,7	1,2
519	Татнефть	Нефть и газ	14,3	2,4
664	МегаФон	Телекоммуникации	9,3	1,6
670	Магнит	Розничная торговля	18,2	1,1
762	Россети	Электроэнергетика	21,3	0,6
882	РусГидро	Электроэнергетика	9,8	0,6
907	Ростелеком	Телекоммуникации	10	0,7
1022	Уралкалий	Химическая промышленность	3,3	1,2
1182	АЛРОСА	Металлургия	5	1
1248	НЛМК	Металлургия	10,9	0,2
1309	Северсталь	Металлургия	13,3	0,1

Источник: официальный сайт Forbes [5]

Повышение операционной эффективности этих компаний способствует не только реализации их собственных корпоративных целей, но и оказывает существенное влияние на экономику России в целом, как в части пополнения бюджета, так и при реализации социальных проектов, создании рабочих мест, защите окружающей среды и прочих аспектах.

Важнейшим инструментом информационного обеспечения управления крупными холдингами являются

результаты анализа эффективности отдельных компаний, входящих в холдинг, и нужно отметить, что методика анализа эффективности деятельности дочерних компаний в значительной степени определяется их корпоративной ролью, а не только задекларированным видом деятельности. Набор показателей оценки эффективности разнится даже при сравнении компаний холдинга, работающих в рамках одного вида деятельности. В качестве примера рассмотрим компании, входящие в Группу Газпром

– ООО «Газпром добыча Астрахань», ООО «Газпром добыча Надым», ООО «Газпром ресурс Нортгаз», ООО «Газпром ресурс Пургаз», ЗАО «Нортгаз» и ЗАО «Пургаз». Все эти компании являются газодобывающими.

Критерии, которые позволяют определить набор показателей оценки эффективности, релевантных для каждой из представленных компаний, приведены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Критерии выбора группы показателей для оценки эффективности деятельности компаний газовой отрасли

Сравнение выбранных компаний по рассмотренным критериям представлено в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение дочерних обществ Группы Газпром

Дочернее общество	Организационно-правовая форма	Доля владения	Доля внутригрупповых оборотов*
Газпром добыча Астрахань	Общество с ограниченной ответственностью	100%	100%
Газпром добыча Надым	Общество с ограниченной ответственностью	100%	100%
Газпром ресурс Нортгаз	Общество с ограниченной ответственностью	100%	100%
Газпром ресурс Пургаз	Общество с ограниченной ответственностью	100%	100%
Нортгаз	Закрытое акционерное общество	51%	Около 50%
Пургаз	Закрытое акционерное общество	51%	Около 50%

Источник: на основании данных официального сайта ОАО «Газпром» [6]

* Данные в таблице представлены с авторским допущением в части внутригрупповых оборотов.

Организационно-правовая форма определяет способ управления компанией – прямого воздействия (или директивный), если компания является обществом с ограниченной ответственностью, или косвенного воздействия [4] через корпоративные процедуры принятия решений советом директоров или собранием акционеров в случае акционерных обществ. В свою очередь, доля владения или участия в уставном капитале дочерней компании определяет степень влияния на процесс принятия решений в дочерней компании: единолично принимать решения, контролировать все решения (иметь контрольный пакет акций), блокировать решения (иметь блокирующий пакет акций). На основе данных в таблице 2 можно сделать следующие выводы: компании ООО «Газпром добыча Астрахань», ООО «Газпром добыча Надым», ООО «Газпром ресурс Нортгаз», ООО «Газпром ресурс Пургаз» директивно и единолично управляются головной компанией холдинга; компании ЗАО «Нортгаз» и ЗАО «Пургаз» управляются через собрание акционеров и без возможности единолично принимать решения.

Вовлеченность в производственную цепочку характеризуется долей внутригрупповых оборотов в выручке

компании. Специфической особенностью российских ресурсодобывающих компаний, особенно в газовой отрасли, является их исторически обусловленная вертикальная интеграция, охватывающая всю производственную цепочку от добычи сырья и производства материалов до непосредственной реализации газовых продуктов потребителю, которая предполагает взаимодействие компаний, входящих в группу, исключительно между собой. Такая группа компаний, функционирующая как единая операционная структура, анализируется руководством этой группы как один объект анализа. Отмечалось [3], что в рамках вертикально-интегрированной газовой компании нельзя оценивать экономическую эффективность деятельности отдельных компаний производственной цепочки традиционными методами.

Различная доля внутригрупповых оборотов и разный уровень влияния головной компании на принятие решений руководством дочерних обществ предполагает изначально индивидуальное целеполагание по отношению к результатам деятельности этих дочерних обществ, что, как следствие, отражается в корпоративной роли компа-

нии в холдинге. Для оценки компаний с разными корпоративными ролями следует применять различные наборы показателей по оценке их эффективности.

Рассмотрим корпоративные роли выбранных компаний в Группе Газпром. ООО «Газпром добыча Астрахань» и ООО «Газпром добыча Надым» были основаны в 70-х годах прошлого века, что обуславливает их вовлеченность в современную инфраструктуру газовой промышленности. Деятельность этих компаний направлена на обеспечение целостности производственной цепочки Группы Газпром в части добычи газа. Весь добываемый газ поступает в газотранспортную систему Газпром, эти компании следует рассматривать как производственные единицы, перед которыми стоят задачи по выполнению объемов добычи, но нет необходимости оценивать финансовые показатели или показатели по реализации. Роль в холдинге, которая отводится этим компаниям – операционная - добыча газа.

Компании ЗАО «Нортгаз» и ЗАО «Пургаз» ведут свою историю с 90-х годов, промышленная добыча газа началась в начале 2000-х. Как известно, в это время происходило становление новой экономической модели, доступ к природным ресурсам могли получить не только предприятия профильных министерств, что сказалось на доле владения ОАО «Газпром» данными компаниями. Добытый газ в этих компаниях распределяется между собственниками на паритетных началах, что означает, лишь половина газа будет реализована непосредственно в ОАО «Газпром». В рамках невозможности директивного управления и единоличного влияния на принятие решений, руководство Группы Газпром может рассматривать эти компании лишь как объект финансовых вложений или центр прибыли.

Компании ООО «Газпром ресурс Нортгаз» и ООО «Газпром ресурс Пургаз» были основаны совсем недавно – в 2013 году. Предназначение этих компаний – оптимизация налоговой нагрузки по налогу на добычу полезных

ископаемых. Налоговым кодексом [1] были предусмотрены дифференцированные ставки НДС для ОАО «Газпром» и независимых производителей газа, при этом одним из критериев отнесения налогоплательщиков к льготной категории было участие в них ОАО «Газпром» менее 50%. На конец 2012 года участие ОАО «Газпром» в ЗАО «Нортгаз» и ЗАО «Пургаз» составляло 51%, что при расчете ставки НДС не позволяло отнести их к категории налогоплательщиков со сниженной ставкой. Для уменьшения ставки налогообложения в компаниях ЗАО «Нортгаз» и ЗАО «Пургаз» были созданы компании ООО «Газпром ресурс Нортгаз» и ООО «Газпром ресурс Пургаз» со сложной структурой владения, которые стали владельцами доли ОАО «Газпром» в Нортгазе и Пургазе. В результате исчисляемая в целях налогообложения доля ОАО «Газпром» снизилась до 49,8%, и к компаниям Нортгаз и Пургаз стали применять сниженные ставки НДС.

В газовой отрасли можно выделить еще один критерий - наличие у добывающей компании лицензии на геологическое изучение или добычу нефти и газа, который определяет необходимость анализа запасов углеводородов при оценке эффективности деятельности компании, но мы его не будем рассматривать в данной статье.

Таким образом, анализ деятельности выбранных компаний, позволяет определить роль этих компаний в Группе Газпром (см. таблицу 3). Это позволяет сделать вывод, что при оценке эффективности деятельности представленных компаний следует предусмотреть три принципиально разных подхода:

- оценка компании как звена производственной цепочки,
- оценка компании как элемента структуры собственности,
- оценка компании как предмета финансовых вложений.

Таблица 3

Корпоративные роли дочерних обществ Группы Газпром

Дочернее общество	Роль в Группе
ООО «Газпром добыча Астрахань»	Операционная компания
ООО «Газпром добыча Надым»	Операционная компания
ООО «Газпром ресурс Нортгаз»	Оптимизация структуры владения
ООО «Газпром ресурс Пургаз»	Оптимизация структуры владения
ЗАО «Нортгаз»	Объект вложения средств
ЗАО «Пургаз»	Объект вложения средств

Опираясь на выявленные корпоративные роли, могут быть сформулированы понятия эффективности деятельности для каждой из рассматриваемых компаний. Традиционный подход к анализу эффективности деятельности промышленных компаний предполагает использование экономических и коммерческих показателей - рентабельности продаж, рентабельности капитала, фондоотдачи и других показателей, включаемых системы ключевых показателей эффективности. В рассматриваемых нами компаниях традиционные показатели могут быть применены только в компаниях, являющихся объектом финансовых вложений.

Компании, роль в холдинге которых определена как «операционная компания» и «оптимизация структуры владения» должны иметь собственные наборы показателей для целей оценки эффективности их деятельности.

Понятие эффективности деятельности таких компаний должно быть сформулировано следующим образом:

- под эффективностью деятельности компании участника производственной цепочки понимается выполнение заданных объемов производства при минимальных затратах;
- под эффективностью деятельности компании, созданной в целях оптимизации структуры собственности, понимается получение необходимого эффекта (снижение налогов) при минимальных затратах на существование такой компании.

В таблице 4 представлены области анализа деятельности компании, анализ которых может проводиться в компаниях с рассмотренными корпоративными ролями.

Таблица 4

Возможность проведения анализа в компаниях в зависимости от корпоративной роли

Области анализа	Операционная компания	Оптимизация структуры владения	Объект вложения средств
Анализ объема производства и продаж	Нет	Нет	Да
Анализ использования ресурсов	Да	Да	Да
Анализ финансовых результатов	Нет	Да	Да

Таким образом, на основе рассуждений, представленных выше, к критериям, определяющим порядок анализа эффективности деятельности дочерних компаний добывающих холдингов руководством относятся:

- организационная форма,
- доля головной компании в уставном капитале дочерней,
- доля внутригрупповых оборотов в выручке дочерней компании.

В зависимости от определенных для дочерних компаний ролей в холдинге формулируются понятия эффективности для компаний каждой корпоративной роли, на основании которых формируются области анализа и группы показателей.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014)
2. Ильенкова Н.Д., Ильенков Д.А. Энергосбытовые компании как основа стабильного развития электроэнергетики России / Н.Д.Ильенкова, Д.А. Ильенков // *Modern trends in scientific thought development*. – Odessa: InPress, 2011. - С. 205-206.
3. Маркив С.В. Проблемы оценки экономической эффективности производственных процессов в вертикально интегрированной газовой компании // *РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция*. – 2011. - №II-2011 (апрель-июнь). – С. 312-315
4. Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний / И.С. Шиткина. — М.: Волтерс Клувер, 2008. — 552 с.
5. Интернет-ресурс журнала Форбс <http://www.forbes.com/global2000/> (дата обращения – 28.02.2015 г.)
6. Интернет-ресурс ОАО «Газпром» <http://www.gazprom.ru> (дата обращения – 28.02.2015 г.)

ВОПРОСЫ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАРАКАЛПАКСТАН

Матчанова Амангул Азатовна

старший научный сотрудник –соискатель, Каракалпакский государственный университет, г. Нукус, Узбекистан

*TO THE QUESTIONS OF STRATEGY OF MODERNIZATION OF THE AGRARIAN SECTORS OF THE REPUBLIC OF KARAKALPAKSTAN
Matchanova Amangul Azatovna, Senior scientific researcher, Karakalpak State University, Nukus, Uzbekistan*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы стратегии модернизации аграрного сектора Республики Каракалпакстан. Показана необходимость совершенствования структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур в республике.

ABSTRACT

In article questions of strategy of modernization of agrarian sector of the Republic of Karakalpakstan are considered. Need of improvement of structure of cultivated areas of crops for the republic is shown.

Ключевые слова: стратегия, модернизация, Каракалпакстан, аграрный сектор.

Keywords: strategy, modernization, Karakalpakstan, agrarian sector.

В современных условиях формирования и расширения рыночных отношений начинает развиваться принципиально новая организационно-экономическая основа агропромышленного комплекса (АПК), ориентированная на рынок и базирующаяся на различных формах собственности [2, с.401]. Переход к рыночной экономике создал новые возможности для развития кооперативного сектора в сельском хозяйстве. Рынок стимулирует развитие и объединение экономически обособленных предпринимательских структур и хозяйственных звеньев. Одним из

основных факторов устойчивого экономического роста и развития аграрного сектора экономики, обеспечения нормальной жизнедеятельности села является развитие сельскохозяйственной кооперации [1, с.96]. Мировой опыт кооперативного движения в течение длительного периода времени своего развития неоднократно доказывал эффективность и неоспоримые преимущества кооперативной формы хозяйствования, а также большую роль в становлении, развитии и укреплении экономики сельского хозяйства [3, с.112].

В последние годы под воздействием организационно-управленческой деятельности местных органов власти работой сельскохозяйственного производства, даже в условиях Аральской экологической катастрофы, в Республике Каракалпакстан создаются определенные условия для развития агропромышленного комплекса.

В годы независимости Узбекистана в структуре народнохозяйственного комплекса Республики Каракалпакстан произошли заметные изменения, где доминирующая роль принадлежит агропромышленному комплексу. В результате большинство промышленных предприятий призвано перерабатывать сельскохозяйственное сырье.

За последние годы агропромышленный комплекс Республики Каракалпакстан ежегодно производит более 482 млрд. сумов сельскохозяйственной продукции, которая составляет более 34,7% общего внутреннего валового продукта республики. В частности происходит концентрация и специализация земледелия в оазисной части республики, его техническое перевооружение, а также начато внедрение индустриальных методов транспортной перевозки и доставки сырья путем централизации обслуживающих функций сельскохозяйственной ассоциации, а также совместное решение ряда социальных проблем села. При этом создаются реальные возможности для возникновения сложной кооперации и комбинирования производства по производству, переработки и реализации продукции.

Изменения внешних и внутренних условий хозяйствования объективно привели к необходимости всесторонних исследований функционирования сельскохозяйственных кооперативов в условиях формирования многоукладного сельского хозяйства и усиления конкуренции между различными организационно-правовыми формами предприятий [1, 96]. С учетом ежегодного спроса на хлопок-сырец, и учитывая его потребность в текстильной промышленности на ближайшие годы, рассматривается вопрос увеличения объема производства хлопка путем внедрения интенсивной технологии и за счет расширения посевных площадей орошаемых земель. Однако, с резким сокращением водных источников в низовьях Амударьи в условиях экологической напряженности, становится реальным пересмотр структуры посевных площадей орошаемых культур. Несмотря на большие расходы вод в верхнем и среднем течении Амударьи в структуре посевных площадей Республики Каракалпакстан все еще преобладает водоемкие культуры, у которых спрос на воду очень велик.

В Республике Каракалпакстан, в частности в северных районах, посевные площади хлопчатника во многих хозяйствах и даже в разрезе районов заменены водоемкой культурой в условиях отсутствия соответствующей технологии полива, что отрицательно сказывается на мелиоративном состоянии земель. В результате, снизилась урожайность хлопчатника, и хлопководческие хозяйства изменили свои производственные направления на зерновые и кормовые культуры. Но площадь хлопчатника в северных районах не сокращалась, и даже в структуре посевных площадей были включены посевы овощебахчевых культур, которые не принимались в нужном объеме в расчет как севооборотные культуры. Свидетельством этому служат производственные показатели хлопководческих хозяйств Кунградского района Каракалпакстана. Здесь

даже в отдельные годы урожайность хлопчатника с одного гектара составляет 10,8-15,0 центнеров, что даже на 38% ниже среднереспубликанского показателя. Поэтому, в дальнейшем надо обратить внимание на совершенствование структуры посевных площадей сельскохозяйственных культур в республике, имея в виду значительное сокращение посевных площадей хлопчатника в северных районах. Это, во-первых, предотвратит распространение посевных площадей во всех хозяйствах, во-вторых, приведет к развитию хлопководства за счет южных районов, где имеются благоприятные климатические условия в вегетационный период.

В дальнейшем для создания нормальных мелиоративных условий в хлопкосеющих хозяйствах республики необходимо интенсивно развивать искусственное дренажирование орошаемых земель, путем строительства межхозяйственных и внутрихозяйственных коллекторных сетей.

В настоящее время дренажирование сельскохозяйственных земель осуществляется горизонтально открытым дренажом. Вопросы возможности применения вертикального дренажа в условиях Республики Каракалпакстан исключены, из-за геолого-литологического строения территории. В результате, мелиоративное состояние орошаемых земель ухудшилось, и его значительная часть подвергается вторичному засолению. По статистическим данным, в Каракалпакстане только 20,6% (103,2 тыс. га) его площади отнесены к лучшим и относительно лучшим категориям земель, 33,8% (169 тыс. га) к слабозаселенным, 34,3% (171,4 тыс. га) к средnezасоленным, 11,3% (56,6 тыс. га) к сильнозасоленным, т.е. относится к категории непригодным для орошаемого земледелия, что осложняет повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

Вместе с тем заметим, что отсутствие достаточно четкого механизма для рационального снабжения предприятий сырьем, а также организации их взаимобмена недостающими материалами и изделиями, является одной из причин не обеспечения населения товарами первой необходимости. В целом, в Республике Каракалпакстан прирост населения превышает рост объемов производства ряда основных продуктов питания, что является главным фактором возрастающей социально-экологической напряженности. Поэтому в ближайшие годы предстоит расширить посевные площади зерновых и кормовых культур за счет свободных земель, находящихся внутри имеющихся земледельческих хозяйств и путем освоения нового пахотно-пригодного земельного фонда северных районов. Расширение площади зерновых культур с одновременным повышением урожайности до 30-40 ц/га позволит удвоить валовой сбор зерна в год. Таким образом, зерно станет важным источником сырья промышленных предприятий агропромышленного комплекса и улучшения материального состояния сельского населения.

Отмечая некоторые положительные сдвиги в развитии АПК, необходимо обратить внимание на неотложное решение ряда проблем, сдерживающих процесс модернизации и инновационного развития в АПК. Отметим, что наряду с хлопководством и зерноводством в сельском хозяйстве Каракалпакстана общереспубликанское значение имеют: шелководство, производство овощебахчевых

культур, плодоводство и виноградарство. Эти отрасли сочетаются с хлопководством и зерноводством, и играют большую роль в обеспечении сырьем предприятий АПК. В связи с этим на территории отдельных районов, особенно в полосе, прилегающей к железнодорожным путям, необходимо организовать новые отрасли промышленности, а также цеха перерабатывающей индустрии. Все это позволит покрыть внутренние потребности сырьем промышленности и отчасти вывозить в сопредельные регионы.

Таким образом, формирование стратегии модернизации аграрного сектора Республики Каракалпакстан, включая определение стратегических направлений, происходит в системе стратегического управления, которая должна обеспечивать согласование целей, возможностей

и интересов, не упуская при этом важность и значение информационных ресурсов.

Список литературы

1. Афанасьев В.Н., Косарева Т.П., Джуламанов А.А. Устойчивость форм хозяйствования в аграрном секторе экономики при переходе к рыночным отношениям. СПб., 1998. - 96 с.
2. Добрынин В.А. Актуальные проблемы экономики агропромышленного комплекса. М.: МСХА, 2001. - 401 с.
3. Кембель В.А., Заводчиков Н.Д., Бурлакова О.В. Сельская кредитная кооперация: теория, опыт, проблемы. Оренбург: Издательский центр ГАУ, 2003. - 112 с.

ДИСПРОПОРЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ СТРУКТУРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Инькова Галина Вячеславовна,
старший преподаватель кафедры «Экономика», Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В.Ломоносова, г. Северодвинск
Мокеева Елена Викторовна,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика», Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В.Ломоносова, г. Северодвинск

DISPROPORTIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS AND NEED OF CARRYING OUT STRUCTURAL INDUSTRIAL POLICY FOR MODERN CONDITIONS OF MANAGING

Inkova Galina, the senior teacher of chair «Economy», Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk
Mokeyeva Elena, Cand.Econ.Sci. associate professor, Northern (Arctic) Federal University, Severodvinsk

АННОТАЦИЯ

Рассматривается вопрос необходимости проведения структурной промышленной политики в регионах. Раскрываются проблемы структурного характера, присущие как всей российской экономике, так и региональной промышленности. Сформулированы основные характеристики структурных изменений в промышленности РФ, определен ряд региональных диспропорций, обуславливающих приведенную авторами классификацию регионов. Обоснована необходимость и проанализированы основные направления региональной структурной промышленной политики. В основу исследования положены официальные документы федерального и регионального уровней, данные официальной статистики, данные периодической печати по проблеме.

ABSTRACT

In this article the question of necessity of realization of structural industrial politics is examined in regions. The problems of structural character, inherent to both all Russian economy and regional industry, open up. Basic descriptions of structural changes are set forth in industry of Russian Federation, the row of regional disproportions stipulating the classification over of regions brought by authors is certain. A necessity is reasonable and basic directions of regional structural industrial politics are analysed. The research is based on official documents of the federal and regional levels, the official statistics, data on the issue of the periodical press.

Ключевые слова: промышленность; структурные изменения; диспропорции развития; региональная промышленная политика; структурная политика.

Keywords: industry; structural changes; disproportions of development; regional industrial politics; structural politics.

Формирование промышленной политики на федеральном и региональном уровнях является важнейшей составляющей современного этапа реформирования промышленности, в процессе которого государство осуществляет управление рыночной средой и отдельными отраслями, и предприятиями, с целью повышения эффективности промышленного комплекса в целом и отдельных его

элементов. Принципиально важной остаётся задача преобразований в структуре промышленности регионов, связанных с дальнейшим разделением трудовых процессов в обществе.

Структурные преобразования сопровождаются изменением региональной, отраслевой и технологической структур. Модернизация и структурная перестройка промышленности, расширение диверсификации экономики

не могут быть осуществлены спонтанно, на основе механизмов рыночного саморегулирования. Финансово-экономический кризис 2008 г. показал, что в постиндустриальной экономике неоклассический механизм саморегулирования уже не действует. Опыт прошедших лет показал всю пагубность такого подхода в решении важнейших задач экономического развития.

Современная экономическая ситуация характеризуется четкой рецессией, поскольку в 2013 г. рост ВВП замедлился в 3 раза (с 4,3% в 2012 г. до 1,3% в 2013 г.), практически до нуля снизился темп роста промышленного производства (индекс – 0%, годом ранее – плюс 3,2%), сокращаются доходы федерального бюджета, увеличилась безработица, более чем на 20% упала прибыль компаний, прибыль в сельском хозяйстве сократилась почти в 2 раза.

В структуре промышленности России за последнее десятилетие произошли значительные изменения, общая

характеристика которых представлена в таблице 1. Данная структура блокирует развитие индустрии и технологий, внутреннего рынка.

Структура российской экономики не может быть признана рациональной. В стоимостной структуре ВВП около 30% составляет экспорт, 20% инвестиции и импорт, и лишь немногим более 40% - товары и услуги, потребляемые населением. В составе себестоимости промышленной продукции России 50% приходится на долю сырья и материалов. Это намного выше, чем в развитых зарубежных странах. В то же время, лишь 20% себестоимости отечественного производства составляет добавленную стоимость. Доля заработной платы в себестоимости продукции обрабатывающей промышленности России находится на уровне менее 30%, тогда как в развитых зарубежных странах этот показатель превышает 50% [1].

Таблица 1

Характеристика структурных изменений в промышленности РФ за 1992 – 2012 г.г.

Направления структурных сдвигов	Структурные изменения
Государственный и частный сектор	- уменьшение численности занятых в государственном секторе и увеличение занятости в частном секторе; - преобладание частного сектора по инвестициям в основной капитал; - доля производства в госсекторе 9-12%, в частном секторе в пределах 79-81%
Выпуск продукции	- уменьшение доли промышленности и сельского хозяйства в общей структуре выпуска; - рост добычи полезных ископаемых
Занятость	- положительная динамика занятости в секторе услуг; - сокращение занятости в обрабатывающих производствах; - позитивная динамика занятости в добывающих производствах; - негативные изменения занятости в сельском хозяйстве
Инвестиции в основные фонды	- усиление и доминирование добывающих производств; - глубокая стагнация промышленности по основным фондам

Увеличение доли сырьевых производств и уменьшение удельного веса обрабатывающего сектора вплотную приблизило Россию к утрате собственной технологической базы машиностроения и индустрии народного потребления [2]. В настоящее время удельный вес машиностроения в структуре обрабатывающих отраслей экономики составляет около 20%. За счет функционирования машиностроения было создано в 2000 г. 13,3% ВВП, в 2005 – 8,2% ВВП, в 2010 – 7,8% ВВП. Если в течение последних 15 советских лет доля машин и оборудования в общем объеме экспорта составляла 15-20%, то сегодня она не превышает 6-8%. Как следствие, ослабевают перспективы перехода к инновационному типу развития: инновации внутри страны становятся некому потреблять, так как исчезают производства, которые способны трансформировать их в продукцию конечного потребления.

По результатам исследований социально-экономического развития регионов России, следует выделить ряд региональных диспропорций [3]:

- низкая конкурентоспособность регионов;
- диспропорции между потребностями систем жизнеобеспечения регионов и городов и развитием экономики;
- низкая квалификационная мобильность населения и дефицит рабочей силы в отдельных регионах;
- стратификация регионов по качеству жизни населения и т.д.

Это обусловлено сложившейся пространственной организацией экономики РФ. Особенности структуры хозяйства регионов России исторически сформировались таким образом, что в настоящее время можно выделить несколько основных экономических зон.

Выделяют экономически развитые, с высокотехнологичными отраслями обрабатывающей промышленности и высокой концентрацией населения и трудовых ресурсов регионы Центра и Северо – Запада европейской части России, промышленно-ресурсный Урал, промышленно-аграрное Поволжье. Их дополняют аграрно-промышленный Юг и ресурсно-промышленный Север европейской части, а также ресурсно-промышленные регионы Сибири и Дальнего Востока.

Суммарный ВРП в ценах 2011 года вырос с 2003 года почти в 1,5 раза – с 30,9 до 45,3 трлн. руб. Наибольший вклад в этот прирост внесли Москва – более 20%, Московская обл. и Санкт-Петербург – по 6%. Больше 3% вложили в прирост такие регионы, как ХМАО, Краснодарский край, Свердловская обл. и Татарстан. Средний показатель ВРП на душу населения по России вырос за 2003-2011 гг. с 213 до 317 тыс. руб./чел. в ценах 2011 года. В целом, соотношение разных типов регионов сохраняется достаточно устойчиво. Выше среднего по стране душевой ВРП держится лишь в высокоразвитых регионах: в 2011 году в финансово-экономических центрах показатель превысил средний по стране уровень в 1,9 раза, в сырьевых экспортоориентированных регионах – в 3,1 раза. Регионы

с диверсифицированной экономикой и с опорой на обрабатывающую промышленность в 2011 году остались на уровне середины 2000-х годов – 80% от среднего уровня. В среднеразвитых и менее развитых регионах душевой показатель ВРП подтянулся выше.

Недостатки становления рыночных отношений, связанные с развитием и размещением производительных сил привели к тому, что одни регионы (субъекты федерации) России, имея большие возможности в силу различных обстоятельств, оказались индустриально развитыми территориями, другие, сохраняя преобладание аграрного сектора в хозяйстве, – депрессивными.

Обеспечение устойчивого экономического роста в промышленности страны и выхода, в связи с вступлением в ВТО на мировой рынок с конкурентоспособными товарами, вызывают необходимость в формировании и проведении эффективной политики структурных преобразований в промышленности страны с учетом ее регионального аспекта. Необходимо развивать производства, создающие продукты с высокой добавленной стоимостью на базе современных технологий и поставляющие их на внутренний и внешний рынки. Для этого потребуются не только инновации, но и воссоздание отдельных видов производств и секторов хозяйства. Эффективная реализация структурной промышленной политики должна быть обеспечена стратегией социально-экономического развития региона в рамках общегосударственной стратегии.

Содержание региональной структурной промышленной политики состоит в разработке и реализации федеральными, региональными и местными органами власти решений, видоизменяющих структуру и параметры территориальной организации общества, способствующих установлению нового баланса между размещением экономики и системой расселения и расширяющих возможности экономически оправданного и социально приемлемого функционирования регионов, городов и сел России.

Основными принципами разработки и реализации региональной политики являются по мнению ряда исследователей являются [4]:

- реалистичность оценок и системность диагностики региональных ситуаций и региональных проблем;
- конструктивность и обеспеченность ресурсами предлагаемых решений на всех территориальных уровнях;
- конституционность и законность всех предлагаемых в этой сфере действий.

Специфика содержания и объекта региональной политики требует особых методов ее разработки и реализации. Региональная политика является одним из самых сложных объектов государственного управления. К сожалению, до сих пор даже действия, которые считаются ориентированными преимущественно на решение региональных проблем (дотации и субвенции из федерального бюджета на «выравнивание» бюджетной обеспеченности, целевые программы и т. п.) никогда не рассматривались в контексте системных представлений о сути территориального развития и о весьма сложных прямых и обратных связях собственно региональных (городских, районных) структур с экономической, инвестиционной, инновационной и иной деятельностью.

В настоящее время в России главной проблемой разработки и реализации региональной политики является не столько слабый государственный интерес к этому

вопросу и не дефицит ресурсов, сколько отсутствие новой парадигмы территориальной организации общества, технократическое или упрощенно экономизированное представление о смысле и возможностях региональных ситуаций и проблем регулирования. Именно поэтому представляется актуальной разработка исходных концептуально-стратегических положений о территориальной организации общества в переходный период, о сути территориального развития, о принципиальной возможности и первоочередных задачах его государственного регулирования.

Современное Российское законодательство увязывает решение проблем регионального развития страны и пространственной организации ее экономики с необходимостью структурной диверсификации экономики регионов. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. [5] отмечается, что обеспечение структурной диверсификации экономики различных уровней требует переход к новой модели управления региональным развитием. В качестве основного инструмента управления региональным развитием Концепция определяет государственную региональную политику.

Основой для выработки концепции промышленной политики региона служит множество факторов, среди которых мировые тенденции развития отраслей промышленности, экономические тенденции развития отраслей промышленности в России, традиционная специализация региона на производстве той или иной продукции, анализ текущего состояния и перспектив развития отраслей промышленности и региона [6].

В современных условиях хозяйствования действующая структура промышленного производства в регионе зачастую вступает в противоречие с целями комплексного социально-экономического развития и новым стратегическим выбором. Разрешение этого противоречия состоит в формировании новой структуры экономики, позволяющей эффективно решить широкий спектр проблем социально-экономического развития в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Кушнарев А.А. Структурные преобразования экономики как особый объект управления // Проблемы современной экономики, № 3, 2010
2. Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Российское машиностроение: состояние и тенденции // Экономист, № 2, 2012
3. Муллагалева З.З. Формирование экономической политики региона на территории агломерации городов. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2007. – 241 с.
4. Региональное измерение государственной экономической политики России / Под общей редакцией А.С. Малчинова. Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования. – М.: Научный эксперт, 2007. – 200 с.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/?frame=1#p27
6. Перосянц В.З., Дохолян С.В. Критерии и факторы экономического роста региона // Проблемы современной экономики. – Санкт-Петербург, №4, 2007