

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

### СОВРЕМЕННЫЕ ПРОРОСТЫ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

**Алексеева Наталья Андреевна**

*кандидат эк.наук, и.о. доцента. Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль*

**Корняков Василий Иванович**

*доктор эк.наук, профессор, Ярославский филиал Ленинградского государственного университета им. А.С.Пушкина г. Ярославль*

#### MODERN SPROUTS CLASSICAL POLITICAL ECONOMY

*Alexeeva Natalya, Candidate of science, assistant professor of Yaroslavl State Technical University, Yaroslavl*

*Vasily Korniyakov, Doctor of science, professor of Yaroslavl branch of the Leningrad state University named after A.S. Pushkin, Yaroslavl*

#### АННОТАЦИЯ

*Природа не случайно установила такой сияющий контраст между нашим чуждым её установлениям штрафным инфляционным прозатратным путём и премиальной экономикой снижающихся цен. Тот и другой реализуются в сознательных действиях людей. Рано или поздно, но люди не могут не заметить, не почувствовать разницы. И экономическое движение человечества возобновится в согласии с космическими законами.*

#### ABSTRACT

*Nature doesn't accidentally set such a shining contrast between our alien to its statutes penalty inflation sprouts way and premium economy declining prices. Both are implemented in the conscious actions of people. Sooner or later, but people can't help but notice, not to feel the difference. And economic movement of humanity will resume in harmony with the cosmic laws.*

*Ключевые слова: экономические отношения; общественное воспроизводство; живой труд; рост производительности труда; экономия, затраты.*

*Key words: economic relations; public reproduction; live work; labor productivity growth; savings; costs.*

Все фундаментальные науки с ходом времени обретают изменения в своём контенте. Классическая политическая экономия не является исключением. Происходящие, напрашивающиеся в ней изменения опираются 1) на принципиально новое знание о законах природы, 2) на внутреннюю логику науки, разработанную её отцами-основателями и 3) на исторические материальные изменения непосредственно в самом предмете науки. Наш доклад сосредотачивается, главным образом, на первых двух типах напрашивающихся изменений, - изменений, объективно, можно сказать, нависших, но формально самими политэкономами пока ещё не признанными и в учебных курсах не запечатлёнными.

Прежде всего, сложилась ситуация, в которой углублением научных знаний конкретизирован базовый «естественный» характер действия изучаемых политической экономией экономических законов, выступающий центральным методологическим основанием данной науки. Первым шагом к установлению природы естественности-объективности стержневых социально-экономических отношений стало открытие ещё в 1880 году С.А. Подолинским негэнтропийности человеческого труда – единственного процесса в наблюдаемой Вселенной, КПД которого много выше 100%. Солнечная энергия фотосинтезом растений накапливается на поверхности Земли, сначала «оживляя» её, а, затем и «очеловечивая» земную жизнь, которая далее вынуждена воспроизводить себя не

иначе, как в ареале экономики трудом носителей мыслящей материи. А продукты труда доставляют социуму гораздо (на порядки) больше энергии, нежели заключалось в его затратах. Следующим, вторым шагом стало осознание закономерности этого устойчиво происходящего миллиарды лет процесса. П.Г. Кузнецов и его соавторы первыми высказали идею, что данное негэнтропийное сосредоточение энергии Космоса в ареале нашей планеты через развёртывание производительности труда, которому предстоит продолжаться и усиливаться миллиарды лет предстоящего бытия солнечной системы, и являлось «целью» Природы в создании жизни и человека [11].

То есть экономика и исследуемые политэкономией объективные необходимости в социально-экономических отношениях – истинно природные, подлинно естественные образования, составляющие мощного космического процесса, направляемого Силами Природы в порядке реализации ими ещё более грандиозных и пока неизвестных нам «целей». Политическая экономия оказывается в числе наук, изучающих взаимодействие Космоса и человечества, Космоса и человеческого Разума. Естественно задан критерий отнесения тех или иных фактических социально-экономических отношений к предмету политической экономии. Это те экономические институты, которые становятся необходимыми, неизбежными для обеспечения роста производительности труда. Производящая экономика и свою общую конфигурацию получила как

«машина» производительности труда: вводимый в общественное воспроизводство новый живой труд (затраты) объективно соотносится с конечными результатами – предметами личного и общественного непродуцированного потребления. Становится понятнее и особое благоприятствование Природы к развитию Разума, мысли, духовности человека. Ведь все конкретные экономические действия предпринимаются сознательно, а все повышения производительности труда начинаются с их творческого моделирования в мозгу.

Сказанное становится подкреплением нового, расширенного видения и отправного положения политической экономии – двойственного характера труда. Это положение длительное время понималось ограниченно – как признак одного лишь товарного производства. Определённым вкладом в утверждение теории двойственности труда как отправного пункта всей политической экономии в широком смысле слова стала брошюра Корнякова В.И. «Общественный труд: затраты и результаты», изданная в 1980 г. [10]. В ней показывалось, что в текстах К.Маркса двойственность труда соотносится не только с капитализмом, но и со всеми общественными формами. Не анализируя специально этой проблемы, К. Маркс, тем не менее, увидел в двойственности труда те качества, которые присущи ей во всём естественно историческом процессе. С общесторической точки зрения конкретный (полезный) труд никоим образом не является затратами. Это только результатная сторона единого процесса труда, одни лишь поступления богатства, только их «приход». Напротив, «труд вообще» – абсолютные затраты, расходование жизненных сил, самой жизни работающего. Сутью космического взаимодействия Природы и социума является имплементация жизней работников, их затрат для максимизации их производительной силы, которая всегда есть производительная силы конкретного полезного труда. Таким образом, отправной пункт политической экономии – опять же производительность труда, соотношение затрат и результатов, что соответствует природе феномена Подолинского-Кузнецова.

В политической экономии назревает необходимость более строгой идентификации «вещества» материальных производственных отношений. Таковым у классиков выступал труд. Однако становится всё более очевидным известная некорректность этой традиции. Труд, даже с качеством двойственности, далеко не всегда является «наполнителем» именно социально-экономических отношений. Например, труд тренирующихся и играющих спортсменов, совершающих обряды священнослужителей. Уже С.А. Подолинский выделил термин «отрицательный труд» воюющих и т.д. Поэтому в наших работах для того, чтобы избежать логических несуразностей исходной «строительной» категорией политэкономических образований принята, вместо труда, трудовая экономическая субстанция – живая и овеществлённая, каждый индивидуальный «квант» которой (в обоих состояниях) носит двойственный характер, выступая производящим двуединством затрат и результатов. Здесь, можно сказать, на виду полное соответствие с «целями» Природы, генерировавшей вышеупомянутой космический процесс негэнтропийных преобразований.

Трудовая экономическая субстанция имеет с десятком функциональных форм, «снабжающих» и обеспечивающих дееспособность и действие всегда трёхфакторных

(предмет труда – средство труда – «самый труд») процессов труда. Исходная форма – живая деятельность «самый труд». Это единственный ресурс, вводимый людьми в общественное производство не из его продуктов, а извне, как рабочие силы, и потому источник всех других, образованных овеществлённым трудом. Среди них: субстанционально рассматриваемые предметы, средства труда (с субформами для предметов, для средств труда и для предметов потребления), амортизационные отчисления (с соответствующими субформами), промежуточные продукты труда (с двумя субформами) и конечные продукты. Все формы кроме конечных продуктов имеют фиксированные направления своих дальнейших движений-трансформаций и в этом смысле представляют собой параметры-потоки, векторы, конечные же продукты завершают общее движение субстанции в сфере производства и потому являются параметром-уровнем, скаляром. Все вместе формы экономической субстанции сами собой «собираются» в модель экономического движения субстанции, наиболее обстоятельно проанализированную в [7, с. 48-95]

Данная модель – особое, никогда ещё не исследованное обобщение общественного воспроизводства. Она по параметрам движения текущего года позволяет «размотать» всю наличную субстанцию в прошлое до значений, близких к нулевым, и, напротив, проследить, какими могут стать все её субстанциональные формы через любое количество лет в будущем. Она вбирает в себя классические пропорции реализации, но, сверх того, позволяет выявить некоторые новые, неизвестные науке. Особо значимы (в свете надвигающейся в мировой экономике полумиллиардной безработицы) выявленные (ранее не исследовавшиеся) воспроизводственные пределы создания новых рабочих мест [9]. Другая принципиальная новация здесь в возникновении совершенно нового объекта политэкономических изысканий, названных в наших работах объёмными структурами. Они располагаются в овеществлённой трудовой субстанции. Исходной является структура, показывающая образование всей наличной овеществлённой субстанции общественного воспроизводства живыми трудами прошлых лет. Среди объёмных структур особого внимания заслуживает та, которая нам представляется выражением эффективности общественного воспроизводства (см., например, [2], [3]).

Наряду со всем этим выявлен также громадный ещё не раскрытый научный потенциал теоретических числовых схем общественного воспроизводства К. Маркса. Пока исследователи ещё не обращали должного внимания на вихревой характер общего воспроизводственного движения, заводимого «кольцом Маркса» – «производством средств производства для средств производства». Не учитывалось, что в спиральных движениях изменения движущейся массы неизбежно порождают автоматически возникающие эффекты обратных связей – положительные и отрицательные.

Исследования этих эффектов на числовых схемах К. Маркса установили их неожиданно высокую размерность. Оказалось, что при повышении производительности труда и высвобождении части воспроизводственной субстанции в резерв социума на единицу высвобожденной субстанции автоматически производится три таких же дополнительно, «подарочно» высвобожденных в распоряжении социума единицы – дар Природы! Раскрывается

секрет успехов сталинской экономики, в которой крупные понижения цен, то есть высвобождения субстанции, сопровождались созданием тысяч новых предприятий самых передовых отраслей [8, с.4]. У нас же «работает» противоположный эффект инфляционного введения в экономику добавочных масс субстанции (в денежном выражении), что тождественно принудительному заталкиванию в экономику шаблонов снижения производительности труда, её нарастающему переполнению затратами, непрерывное нагнетание воспроизводственных трудностей.

Природа не случайно установила такой сияющий контраст между нашим чуждым её установлениям штрафным инфляционным прозатратным путём и премиальной экономикой снижающихся цен. Тот и другой реализуются в сознательных действиях людей. Рано или поздно, но люди не могут не заметить, не почувствовать разницы. И экономическое движение человечества возобновится в согласии с космическими законами.

Мы охарактеризовали только некоторые из новых вершин, пробивающихся сегодня в политико-экономическом океане.

#### Список литературы

1. Алексеева Н.А. Малый бизнес в системе общественного воспроизводства: дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Иваново, 2012. С. 28.
2. Алексеева Н.А., Корняков В.И. Объемные структуры общественного воспроизводства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 4. С. 372.
3. Алексеева Н.А., Корняков В.И. Объемные структуры общественного воспроизводства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 1. С. 13-20.
4. Алексеева Н.А., Корняков В.И. О тенденциях динамики органического строения капитала и производства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2012. № 3. С. 324.
5. Алексеева Н.А. Развертывание и совершенствование воспроизводственных цепочек в результате воздействия интеллектуального капитала на малый бизнес / Н.А. Алексеева // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2010. № 1. С. 7-11.
6. Корняков В.И., Алексеева Н.А. Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства / В.И. Корняков, Н.А. Алексеева // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175. С. 381.
7. Корняков В.И. Воспроизводство как поток единой субстанции: зависимости, модель, объёмные структуры / В.И. Корняков // Философско-экономическое учёное собрание ЦОН при МГУ им. М.В. Ломоносова. Москва-Ярославль. 2000 г. С. 48-95.
8. Корняков В.И. Забытое экономическое открытие И.В. Сталина и современность / В.И. Корняков // Экономическая и философская газета. 2013. №50-51. С.4.
9. Корняков В. О воспроизводстве новых рабочих мест / В. Корняков // Экономист. 2008. №7.
10. Корняков В.И. Рост производительности труда как вселенский фактор, как императив, как миссия, спасение и будущее человечества / В.И. Корняков // Вестник Ивановского государственного университета. Вып. 3 (18), 2012 г. С. 19-26.
11. Побиск Георгиевич Кузнецов. Идеи и жизнь. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://pobisk-memory.narod.ru/files/PGIdeasLife.pdf>

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Арсеньева Наталья Валерьевна**

кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «МАТИ – Российский Государственный Технологический Университет имени К.Э. Циолковского», Москва

*A SYSTEMATIC APPROACH TO INNOVATION ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE*

*Arsenieva Natalia, PhD of Economics, associate Professor, Moscow Aviation Technology University*

#### АННОТАЦИЯ

*Исследуется организация как система. Рассматривается процесс инновационной деятельности с точки зрения системного подхода. Анализируются некоторые аспекты стратегического инновационного менеджмента и его связь со стратегическим менеджментом.*

*Ключевые слова: инновация; стратегия; риск; менеджмент.*

#### ABSTRACT

*Examines the organization as a system. Examines the process of innovation from the point of view of the system approach. Analyze some aspects of strategic innovation management and its relationship with strategic management.*

*Keywords: innovation; strategy; risk; management.*

Организация, являясь открытой системой, входит в системы более высокого уровня: микросреды бизнеса и макроэкономической среды. Коммерческая организация как открытая система, взаимодействуя с микросредой, получает извне информационные, материальные, трудовые

и финансовые ресурсы, использует их в своей деятельности и возвращает внешней среде в результате конечный продукт в виде товаров, работ или услуг, а также оплаты за использованные ресурсы (в том числе доходов на вложенный капитал). Поступление и расходование ресурсов,

направление их преобразования, прочие пути производственно-финансовых взаимоотношений с внешней средой регулируются системой управления организацией. В соответствии с общими корпоративными целями система управления ставит и решает задачи по оптимизации взаимодействия с динамически меняющейся внешней средой и улучшению использования ресурсов. Решение этих задач зачастую требует изменения сложившихся процессов производства, сбыта и управления, т. е. инноваций. Соответственно можно выделить внешнюю и внутреннюю направленность инноваций (на улучшение взаимоотношений с внешней средой (рынками сбыта и закупок) и на улучшение использования ресурсов), а также внешние и внутренние причины нововведений.

Побудительным механизмом развития инноваций, в первую очередь, является рыночная конкуренция. Производители и потребители в процессе использования устаревшей техники и технологии получают убыток, в результате чего вынуждены сокращать издержки производства на основе внедрения инноваций.

По определению, инновация является привнесением чего-то нового. Тем не менее, собственно по «уровню» новизны инновации можно разделить на [1]:

- абсолютно новые для всего мирового сообщества (открытие, например, альтернативные виды топлива и энергии);
- новые для отрасли в мире;
- новые для отрасли в стране (инновация может быть, как местной разработкой, так и переносом, реализованной в другой стране инновации);
- новые для данного предприятия (инновации, ранее не использовавшиеся на данном предприятии);
- новые для производственно-сбытовой цепочки, включающей в себя несколько фирм;
- новые для стратегической бизнес - единицы организации.

Как правило, современные российские предприятия осваивают внедрение новых товаров, оборудования, реже технологии. Наиболее распространённым видом инноваций являются улучшения, вносимые в существующий продукт, услугу. Эти явления вызваны, в первую очередь, отсутствием у предприятия собственных средств и отсутствием инвестиций.

Технологическое обновление происходит в значительной мере на основе заимствования зарубежных технологий, прежде всего, в форме импорта технологического оборудования. При росте с 1997 года общего количества передовых производственных технологий, используемых в российской промышленности в 2,6 раза, интенсивность внедрения отечественных технологий снизилась на 36%. Доля импорта в закупках нового оборудования составляет в машиностроении – 56%.

Процесс создания новых технологий в России характеризуется заметным сокращением. По ряду направлений Россия находится в технологической зависимости от ведущих стран мира. Число созданных передовых производственных технологий, базирующихся на применении компьютеров и микроэлектроники и предназначенных для использования в проектировании, производстве или обработке продукции, сократилась за 1997-2012 годы более чем на четверть.

Определяющим фактором в формировании конкурентоспособной научно-технической политики предприятия служит то обстоятельство, что средства в развитие и освоение продукта нужно вкладывать значительно раньше, чем будет получен реальный эффект в виде завоеваний прочных позиций на рынке. Поэтому стратегическое планирование инновационной деятельности требует достоверного выявления и прогнозирования тенденций развития каждого поколения соответствующей техники на всех стадиях его жизненного цикла. Необходимо знать, в какой момент предлагаемое к освоению поколение техники достигнет максимума развития, когда к этой стадии придет конкурирующий продукт, когда целесообразно начать освоение, когда – расширение, а когда наступит спад производства.

Методы выбора инновационной стратегии

Основу выработки инновационной стратегии составляют теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция организации и проводимая ею научно-техническая политика. В качестве модели, как правило, принимаются следующие типы инвестиционной стратегии:

1. Наступательная – характерна для фирм, основывающих свою деятельность на принципах предпринимательской конкуренции. Она свойственна малым инновационным организациям.
2. Оборонительная – направлена на то, чтобы удерживать конкурентные позиции организации на уже имеющихся рынках. Главная функция такой стратегии – активизировать соотношение "затраты – результат" в инновационном процессе. Данный тип стратегии требует интенсивных НИОКР.
3. Имитационная – используется организациями или организациями, имеющими сильные рыночные и технологические позиции, которые не являются пионерами в выпуске на рынок тех или иных нововведений. Суть модели в том, что при производстве копируются основные потребительские свойства (но не обязательно технические особенности) нововведений, выпущенных на рынок малыми инновационными организациями или организациями-лидерами.

Инновационная стратегия исходит из принципа "время – деньги". Выбор инновационной стратегии с учетом жизненного цикла продукта учитывает следующее:

1. Зарождение. Этот переломный момент характеризуется появлением зародыша новой системы в среде старой или исходной, что превращает ее в материнскую и требует перестройки всей жизнедеятельности.
2. Рождение. Здесь перелом состоит в том, что реально появляется новая система, сформировавшаяся в значительной степени по образу и подобию систем, ее породивших.
3. Утверждение. Переломом является возникновение сформировавшейся (взрослой) системы, которая начинает на равных конкурировать с созданными ранее, в том числе и родительской. Сформировавшаяся система стремится самоутвердиться и готова к тому, чтобы положить начало появлению новой системы.
4. Стабилизация. Перелом во вступлении системы в такой период, когда она исчерпывает свой потенциал дальнейшего роста и близка к зрелости.

5. Упрощение. Переломный момент, состоящий в начале "увядания" системы, в появлении первых симптомов того, что она прошла "апогей" своего развития: молодость и зрелость уже позади, а впереди старость.
  6. Падение. Во многих случаях отмечается снижение большинства значимых показателей жизнедеятельности системы, что и составляет суть перелома.
  7. Исход. Этот переломный момент характеризуется завершением снижения большинства значимых показателей жизнедеятельности системы. Она как бы возвращается к своему исходному состоянию и подготавливается к переходу в новое состояние.
  8. Деструктуризация. Перелом выражается в остановке всех процессов жизнедеятельности системы и либо в использовании ее в другом качестве, либо в проведении технологии утилизации.
- Принимая ту или иную стратегию, руководство организации должно учитывать 4 фактора:

1. Риск. Какой уровень риска организация считает приемлемым для каждого из принимаемых решений?
2. Знание прошлых стратегий и результатов их применения позволит организации более успешно разрабатывать новые.
3. Фактор времени. Нередко хорошие идеи терпели неудачу потому, что были предложены к осуществлению в неподходящий момент.
4. Реакция на владельцев. Стратегический план разрабатывается менеджерами организации, но часто акционеры могут оказывать силовое давление на его изменение. Менеджменту организации стоит иметь в виду этот фактор.

Разработка стратегии может осуществляться тремя путями: сверху вниз, снизу-вверх и с привлечением специализированной консалтинговой организации. В первом случае стратегический план разрабатывается руководством организации и как приказ доводится на все уровни управления.

При разработке "снизу-вверх" каждое подразделение (служба маркетинга, финансовый отдел, производственные подразделения, КИЦ и т. д.) разрабатывает свои рекомендации по составлению стратегического плана в объеме своей компетенции. Затем эти предложения поступают руководству организации, которое обобщает их и принимает окончательное решение. Это позволяет использовать опыт, накопленный в подразделениях, непосредственно связанных с изучаемыми проблемами и создает у работников впечатление общности всей организации в разработке стратегии.

Организация может воспользоваться и услугами консультантов для исследования организации и выработки стратегии.

Стратегия инновационной деятельности должна определять рамки, в которых действует организация. Разграничителями здесь становятся факторы внешней среды (технологические, политико-правовые, экономико-социальные). Они же представляют организации определённые границы для функционирования. Следовательно, основой стратегического инновационного планирования является анализ жизненного цикла технологий, продуктов и рынков. Инновационное предприятие может сконцентрировать усилия на выявлении технологических возможно-

стей для себя в рамках существующих на рынке технологий либо разрабатывать нечто кардинально новое. Найдя инновационные возможности, можно приступать к стратегическому планированию инновационной деятельности в организации.

Сейчас многие ученые и практики рассматривают инновационный менеджмент как часть стратегического и включают инновационную направленность деятельности предприятия в корпоративную стратегию. Однако уже можно говорить о выделении инновационного стратегического менеджмента в отдельную науку.

По определению В.Г. Медынского [5], стратегическое управление инновациями – это «составная часть инновационного менеджмента, решающая вопросы управления, планирования и реализации инновационных проектов, имеет дело с процессом предвидения изменения в экономической ситуации фирм, поиском и реализацией крупномасштабных решений, обеспечивающих её выживание и устойчивое развитие за счет выявленных будущих факторов успеха».

Проанализировав различные определения [2, 5] стратегического управления, можно сформулировать следующее определение стратегического управления инновационной деятельностью.

Стратегическое управление инновационной деятельностью – это особый вид управления организацией, которое, опираясь на научно-технический и кадровый потенциал, ориентирует её инновационную деятельность на требования конъюнктуры рынка, осуществляет всесторонний анализ, моделирование ситуаций, на основе чего проводит гибкие и своевременные изменения в организации, отвечающие состоянию внешней среды, что позволяет организации устойчиво развиваться и сохранять конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

Стратегическое управление инновациями включает ситуационный анализ и прогноз влияния всего диапазона производственных и предпринимательских факторов успеха, в том числе факторов внешней и внутренней среды, потенциал сферы исследований и разработок; систему управления, её организационные формы, этику и культуру предпринимательства.

Процесс формирования инновационных стратегий – наиболее ответственный этап разработки механизма управления нововведениями. Однако на сегодняшний день этот процесс не разработан в достаточной мере ни методологически, ни практически.

#### Список литературы

1. Арсеньева Н.В. Разработка инновационного плана развития для предприятий машиностроительного комплекса. Труды Вольного Экономического Общества России. Том. 86. Москва. Санкт-Петербург, 2007, стр. 145-149
2. Янсен, Ф. Эпоха инноваций: [пер. с англ.] / Ф. Янсен. – М.: ИНФРА-М, 2002.-XII/ – 308 с.
3. Ларичева, Е.А. Двойственная роль инноваций / Е.А. Ларичева / Менеджмент в России и за рубежом. – 2004, №3. С. 22-26.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление: [сокр. пер. с англ.] / науч. ред. и автор пред. Л.И. Евенко / И.Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
5. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: учебник. / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.

## ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКАХ

*Автушенко Ольга Михайловна*

*Аспирант кафедры «финансов и кредита», Российского государственного социального университета, г. Брянск*

*THE HISTORICAL EXPERIENCE OF INNOVATION IN THE FIELD OF REMOTE BANKING SERVICE IN FOREIGN BANKS*

*Avtushenko Ol'ga Mihajlovna, Graduate student of the Faculty of finance and credit, Russian state social University, Bryansk Region*

### АННОТАЦИЯ

*В данной статье рассмотрен опыт инновационной деятельности зарубежных банков в сфере дистанционного обслуживания клиентов с применением различных коммуникационных средств связи. Описаны различные способы и системы дистанционного взаимодействия банка и его клиента: первые попытки внедрения и современные тенденции.*

*Цель: анализ исторического опыта и выявление причин популярности различных способов дистанционного банковского обслуживания клиентов в зарубежных странах.*

### ABSTRACT

*This article describes the experience of innovation activity of foreign banks in the field of remote customer service with the use of various communication media. Describes various methods and systems for remote interaction between the Bank and its client: the first attempts of introduction and current trends.*

*Objective: the analysis of historical experience and the identification of reasons for the popularity of different methods of remote banking service customers in foreign countries.*

*Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание; интернет-банкинг; мобильный банкинг; онлайн-трейдинг; электронная коммерция.*

*Keywords: online banking; Internet banking; mobile banking; online trading; e-Commerce.*

Рассматривая системы дистанционного взаимодействия банка и его клиента, стоит отметить, что исторически первыми появились системы удаленного управления банковским счетом по телефону. Подобную услугу первыми стали предлагать своим клиентам еще в 60–70-е гг. XX в. коммерческие банки США, такой вид дистанционного банковского обслуживания популярен и сегодня, с тем отличием, что вместо стационарного телефона в наши дни используется мобильный или смартфон. Чуть позже коммерческие банки разработали и внедрили систему дистанционного банковского обслуживания «Клиент-Банк» на основе такой информационной технологии распределенной обработки данных, как «толстый клиент». Эта система требует установки у клиента банка специального программного обеспечения, состоящего из базы данных и программы обработки этих данных.

Предоставляемые с помощью этих систем услуги получили название PC-banking (Personal computer banking «компьютерный банкинг»), сегодня они являются «классическими» системами «Клиент-Банк». Применение технологии «тонкого клиента» и бурное развитие сети Интернет обусловили появление в конце 90-х гг. XX в. такого вида банковского обслуживания, как интернет-банкинг [3].

Впервые компьютеры в банках стали использоваться в США в конце 1950-х г. В 1959 г. в одном из отделений Bank of America начала работать первая, в мире полностью автоматизированная электронная установка для обработки чеков и ведения текущих счетов, а в 1970 г. были введены первые, автоматизированные теллерные машины. Первые попытки автоматизации были экономически невыгодны, т.к. существовавшие в то время ЭВМ, по соотношению «цена-производительность» не в состоянии себя были окупить. Поэтому существовавший документооборот обслуживался штатом банковского персонала.

Рынок электронных банковских услуг стал бурно развиваться в западных странах, где банки начали получать значительный доход от их использования. Основными направлениями этого развития являлись:

- электронное обслуживание корпоративных клиентов;
- электронное обслуживание межбанковских расчетов;
- банковское обслуживание на дому (home banking) для частных лиц и малого бизнеса;
- виртуальный банк, где практически все банковские продукты можно получить посредством сети Интернет.

Предпосылки для быстрого прогресса были созданы удешевлением технологий, лежащих в основе электронного сервиса: в последние два десятилетия XX в. компьютерные мощности выросли (в десять тысяч раз), а телекоммуникационные издержки в той же пропорции снизились [3].

Автоматы по выдаче наличных денег появились в США в 60-е гг. Банковские автоматические кассы, кроме выдачи наличных денег, позволяли выполнять и другие операции, число которых постоянно росло: выдача валюты, сдача денег, передача чеков и векселей на инкассо в банк, определение остатка на счете и произведенных на нем операций, заказ чековых книжек, получение различной информации и т.д. В следующем поколении банковских автоматических касс использовались видеодиски, позволяющие показывать разъяснительные и рекламные фильмы и дававшие возможность визуального общения клиентов с банковскими служащими для получения дополнительной информации.

Относительные размеры накладных расходов в интернет-банках в 2-3 раза ниже, чем в обычных банках. Обработка веб-транзакций обходится в 5-10 раз дешевле, чем при использовании традиционных каналов [2].

В ФРГ количество онлайн-счетов увеличилось с 1,5 млн. в 1995 г. до 10 млн. в 1999 г., т.е. среднегодовые темпы прироста составляли более 60 %. Столь стремительное развитие электронного способа проведения операций оказало серьезное влияние на весь банковский бизнес.

Организация виртуального банка в сети Интернет с охватом очень широкого круга потребителей обходится существенно дешевле, чем создание разветвленной сети филиалов.

Идея создания интернет-банка - полностью «виртуального» банка, то не имеющего собственных офисов и филиалов, но совершающих абсолютно все банковские операции возникла в США в том числе из-за существовавшего там ограничения на открытие банками филиалов в других штатах. Так в 18 октября 1995 г. был создан Security First Network Bank, который стал первым банком, освоившим этот вид услуг в интернете. За первые полтора года существования банка средний прирост капитала составил 20% в месяц, активы выросли до 40 млн. долларов, было открыто более 10 тыс. клиентских счетов.

В Европе первым виртуальным банком был Advance Bank, дочерняя структура Дрезденской банковской группы (Германия), который начал свою деятельность в 1996 году. За ним последовал австрийский профсоюзный банк Bank für Arbeit und Wirtschaft и британский банк Royal Bank of Scotland. Большинство западных и американских банков начали инвестировать в освоение таких операций.

Сегодня интернет-банкинг в мире повсеместно распространен. По данным маркетинговой службы Cualis team распределение интернет-банков по регионам имеет следующий вид:

- в странах Северной Америки - 1699 банков (в США - 1665, в Канаде - 34);
- в странах Европы 1276 Интернет-банков (в Германии - 219, в Великобритании - 141, в Швейцарии - 91 и др.);
- в странах Азии - 411 банков (в Японии - 109, в Бангладеш - 22, в Сингапуре - 12 и др.);
- в странах Латинской Америки - 393 банка (в Бразилии - 42, в Чили - 29, в Аргентине - 28 и др.);
- в странах Африки - 90 банков (в Нигерии - 18, в Алжире - 6 и др.);
- в странах Тихоокеанского региона - 28 банков (в Австралии - 19, в Новой Зеландии - 9) [4].

Так, миллионы клиентов интернет-банков, совершающих операции в режиме реального времени, наносят визитов по времени на 90 % меньше по сравнению с клиентом классического банка. Это означает, что ресурсы, выделяемые, на обслуживание клиентской базы, могут быть существенно сокращены или использованы для улучшения обслуживания дистанционных клиентов.

Банковские услуги в сети Интернет получили широкое распространение в развитых странах. Коммерческие банки уже в конце XX века предлагали банковские услуги на дому; услуги, предшествующие самой сделке: открытие счета, заполнение специальных бланков для получения кредита, расчет его доходности; получили развитие

электронные инвестиционные операции e-brokerage. Наиболее активно работают на этом рынке сегодня транснациональные банки, такие как Merita Nordbanken, Barclays, Wells Fargo.

С прогрессом в сфере телекоммуникаций получило быстрое развитие телефонное банковское обслуживание в США и странах Европы. Одна из ведущих германских телекоммуникационных компаний - Mobilcom ода из первых создала специализируемый банк Mobilcom [1].

Однако сами телекоммуникационные компании-разработчики отмечали негативные стороны телефонных аппаратов того времени: примитивная графика; невозможность отображения сложных таблиц; низкая скорость загрузки изображений, чем при работе с обычным модемом; искажение размеров загружаемых страниц; плохая читаемость текста и прочее.

После внедрения WAP в передовые бизнес-технологии, прежде всего интернет-банкинг, был создан ультрасовременный канал связи, способный сделать уже существующие услуги более эффективными.

Инновационные технологические решения позволили клиентам мгновенно оперировать собственными средствами путем нажатия нескольких клавиш своего телефона. По сути, получен «банк в кармане». Иными словами, у банков появилась уникальная возможность в прямом смысле стать ближе клиенту.

Лидерами мобильного банкинга (m-banking) стали финансово-кредитные организации скандинавских стран (финский Merita Bank), но скоро в этот рынок «вошли» банки в первую очередь Германии и Великобритании. Дальше остальных продвинулся в этом направлении один из крупнейших банков мира - Dresdner Bank. Среди испанских банков один из первых, достаточно активно осваивающих кибер-пространство, особняком стоит Vanesto, по праву считающийся одним из ведущих операторов на этом рынке. В октябре 1999 года Vanesto при техническом содействии IBM первым вышел на местный финансовый рынок с предложением инновационных дистанционных банковских услуг.

В Великобритании, где уже тогда несколько крупнейших банковских групп в союзе с известными телекоммуникационными компаниями объявили о реализации программ мобильного банковского сервиса, интересен своей оригинальностью проект, запущенный при участии банка Woolwich и компаний Vodafone и Nokia. В рамках эксперимента «Open Plan» первые 100 клиентов Woolwich бесплатно получили телефонные аппараты Nokia 7110 с возможностью бесплатной эксплуатации линии связи в течение одного года за счет Vodafone с единственным условием: регулярно пользоваться мобильным телефоном для интерактивного доступа к собственным банковским счетам. Но помимо управления персональными финансами, клиенты могли также воспользоваться пакетом информационных услуг, включая тематические новости, результаты спортивных соревнований, прогноз погоды и прочее [3].

Когда был открыт доступ к широкому диапазону сетевых ресурсов, клиенты получили возможность заниматься мобильной коммерцией (m-commerce), оплачивая товары и услуги, купленные посредством сети Интернет, непосредственно с мобильного телефона.

Современные системы сетевых коммуникаций позволяют каждому, кто имеет доступ к сети Интернет самостоятельно участвовать в операциях купли-продажи акций на фондовых биржах. Так как Интернет как технология позволяет предоставить клиенту в одной точке доступа практически неограниченный набор интерактивных сервисов, то развитие интернет-бизнеса идет на основе принципа функциональной достаточности. Компании с начала XXI века стремятся объединить на своем сайте настолько полный комплекс услуг: банковских, инвестиционных, страховых, информационных и других, чтобы клиенту не было необходимости пользоваться услугами других фирм.

Финансовая компания, предоставляющая такой полномасштабный сервис, фактически получает возможность контролировать все денежные операции клиента, начиная от предоставления ему займов на покупку недвижимости и заканчивая пенсионными схемами.

Поэтому быстрыми темпами идут процессы интеграции технологий и бизнеса, резко ускорилось создание альянсов между провайдерами финансовых данных, брокерами, электронными банками, страховыми компаниями, интернет-магазинами.

Высок интерес к онлайн-трейдингу в Европе. Появляются и новые фирмы, специализирующиеся исключительно в этой области. Как правило, эти «электронные брокеры» предлагают новейшие технологии, самые разнообразные услуги и самую низкую плату за них. Став клиентом такой компании, пользователь получает собственный электронный счет, доступ в программу-интерфейс фирмы на ее Web сайте, периодические письменные финансовые отчеты (statement) как о каждой проведенной операции, так и за истекший период, и многое другое. Востребованность этого сервиса со стороны потребителей подтверждает и реакция фондового рынка.

Например, именитый брокерский дом Charles Schwab аутсайдером. Вовремя уловив тенденцию и переориентировавшись на предоставление услуг в режиме онлайн, он в 1996 г. стал ведущим интернет-брокером в мире. В 1999 г. его капитализация почти в два раза превысила аналогичный показатель крупнейшего инвестиционного банка Merrill Lynch.

Весьма показателен и пример британского интернет-банка Egg на web-сайте банка предлагается полный набор услуг, включая приобретение страховых полисов, торговлю ценными бумагами и финансовый консалтинг.

Американский Интернет-брокер E\*Trade купил в 1999г. за 1,8 млрд. долларов Telebank Financial. Это учрежденный еще в 1989 г. крупнейший в США банк, действующий исключительно во всемирной сети. Банк был известен в частности тем, что благодаря минимизации накладных расходов он мог обеспечивать очень высокую ставку депозита.

Экспансия ведущих мировых банков в обеих формах (off-line и on-line) имела для национальных банковских систем развивающихся стран одинаковые последствия. Сильные иностранные банки снимали сливки, привлекая самых надежных клиентов (как состоятельных индивидуальных вкладчиков, так и дочерние компании крупных западных корпораций) и сосредоточивая в своих руках высокоприбыльные операции по финансированию экспорта. Местным же банкам остается более рискован-

ный бизнес, за счет чего повышается общий уровень системного риска в банковской сфере. Обострение конкуренции вынуждает ведущие национальные банки уделять серьезное внимание новым технологиям и создавать свои интернет-подразделения (в последнее десятилетие это характерно для банков Бразилии, Гонконга и Сингапура).

Число пользователей Интернет, получающих онлайн-банковские услуги, продолжает расти стремительными темпами, и этот рост, по мнению многих аналитиков, еще более усилится.

Развитию рынка электронных банковских приложений способствуют распространение и доступность различных видов устройств (ПК, планшетные компьютеры, смартфоны и прочее), а также рост числа пользователей сети Интернет. Электронные банковские приложения привлекательны для банков, рассчитывающих увеличить свои прибыли за счет новых клиентов (в первую очередь удаленных). Объем продаж электронных банковских приложений в США в 1998 г. составил уже тогда \$93 млн. Такая популярность приложений электронного банкинга объясняется все увеличивающимся присутствием Интернет во всех сферах жизнедеятельности. Это заставило банки вступить в состязание за клиентуру в открытой для всех среде.

Все большее количество банков предлагают своим клиентам услуги интернет-банкинга и интернет-трейдинга, а сейчас и в Интернет «вышел» и рынок страховых услуг.

Опыт создания и успешного функционирования виртуальных банков, накалив конкуренцию на рынке предоставления высокотехнологичных банковских услуг, подтолкнул гигантов традиционного банкинга к идее оказания своих услуг через сеть Интернет. Многие крупные банки, ранее создавшие дочерние виртуальные структуры, оказались в весьма интересной ситуации - они были поставлены в условия «внутренней» конкуренции.

Дочерний онлайн-банк стал конкурировать с материнским банком, начавшим предоставлять онлайн-услуги в рамках программ развития сервиса. Таким образом, к настоящему времени сложились две модели развития интернет-банкинга: виртуальные банки и традиционные банки, предоставляющие банковский сервис по многим каналам, включая Интернет. Такие банки, сочетающие дистанционное обслуживание с обслуживанием через розничную сеть, принято называть «многоканальными».

Конкуренция между двумя моделями Интернет-банкинга оказывает определяющее влияние на развитие современного банковского сервиса. С одной стороны, виртуальные банки стараются подключать дополнительные каналы обслуживания, предоставляя клиенту возможность общаться с сотрудниками банка и оперативно получать ответы на интересующие вопросы через чат-лайны, форумы и операторские центры. Заключаются партнерские договоры с розничными торговыми сетями, которые берут на себя заботу по представительству виртуальных банков в «оффлайне» и обслуживанию их клиентов во время посещения клиентом торговой точки. Таким образом, виртуальные банки стремятся «закрыть» свои слабые места и обеспечить равенство конкурентных позиций с традиционными банками, которые тоже не стоят на месте и постоянно увеличивают количество предоставляемых интерактивных услуг. К тому же исходные позиции у

традиционных банков значительно более сильные - в их пользу говорит история банковского брэнда, многолетний опыт работы, авторитет и рейтинги. Ведь в отличие от традиционных, виртуальные банки не могут похвастаться серьезными гарантиями сохранности средств – как правило, новорожденные виртуальные банки не участвуют в схемах страхования вкладов. Единственным аргументом, говорящим о надежности виртуального банка, является степень его родства с традиционным банком и стабильность его «родителя» [3].

Тем не менее, для успеха на новом рынке требуется правильное построение стратегии бизнеса в каждом конкретном его сегменте.

Таким образом, представленный обобщенный анализ инновационной деятельности коммерческих банков за рубежом показал, что решающими факторами на раннем этапе развития электронных банковских услуг явились: информационные, коммуникационные технологии,

количество пользователей Интернет, уровень доходов граждан, степень развития рынка электронной коммерции.

#### Список литературы

1. Иванов А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт. – М.: Финансы и статистика, 2002 – 176 с. - С.15.
2. Минина Т.Н. Электронные банковские услуги//Банковские услуги.- 2002.- № 7.- С.13-18.
3. Черненко В.А., Резник И.А. Электронные банковские услуги: зарубежный опыт и отечественная практика. Монография. // «Инфо-Да». Санкт-Петербург. – 2007. – 161 с.
4. «Qualisteam.com - Банковское дело и финансы» - один из ведущих европейских финансовых порталов. Режим доступа URL: <http://www.qualisteam.com/Banks/> (Дата обращения 3.04.2015 г.).

## ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ

*Басюк Анаит Сейрановна*

*кандидат экон. наук, доцент, Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар*

### FRAMEWORK FOR REGIONAL TOURISM CLUSTERS

*Basyuk Anait S., PhD in Econ. Sciences, associate Professor Kuban state technological University, Krasnodar*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрены основы формирования региональных туристских кластеров. Определена основная цель и тенденции развития кластеризации на территории Краснодарского края.*

#### ABSTRACT

*The article describes the framework for regional tourism clusters. Defined the main goal and trends of clustering on the territory of Krasnodar region.*

*Ключевые слова: туристско-рекреационный комплекс, региональные кластеры, туристская дестинация.*

*Key words: tourism and recreation complex, regional clusters, tourist destination.*

Высокоэффективный туристско-рекреационный комплекс формирует благоприятный имидж региона и обеспечивает растущие потребности населения в услугах, связанных с отдыхом, лечением и туризмом. Говоря о рекреационных ресурсах Краснодарского края необходимо отметить их высокую эстетическую, познавательную и оздоровительную ценность, которые могут быть широко использованы в целях туризма. Основываясь на ресурсном потенциале региона, в Краснодарском крае определена стратегическая цель инновационного развития – реализация политических, геостратегических и социально-экономических приоритетов РФ на Юге страны и обеспечение кардинального повышения качества жизни населения региона на основе создания потенциала опережающего развития [1; 6]. На региональном уровне туристские кластеры рассматриваются как сбалансированный механизм политики инновационного развития территории, являются благоприятным условием для эффективного сотрудничества региональных субъектов и институтов науки, государства и бизнеса, созданием различных форм государственно-частного партнерства в инновационной сфере. Для решения поставленной цели в крае осуществляется комплекс мер по повышению роли государствен-

ных и муниципальных институтов. Главной и определяющей мерой в достижении социально-экономических целей стратегии инновационного развития региона является кластерная политика. Нами под кластерной политикой понимается система государственных мер и механизмов поддержки кластеров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности региона, предприятий туристско-рекреационного комплекса, входящих в кластер. Кластерная политика способствует решению задач социально-экономического развития Кубани путем увеличения туристского потока в регион, увеличения объема инвестиций в сферу туризма, формирования туристского имиджа региона, что, безусловно, приведет к повышению конкурентоспособности территории на туристском рынке.

Основоположниками кластерного подхода являются А. Маршалл и Б.С. Ястремский, но популярность идея отраслевых кластеров для повышения региональной конкурентоспособности получила благодаря профессору Гарвардской школы бизнеса Майклу Портеру. Согласно его теории кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих

в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [3; 4, с. 88].

Туристский кластер – предприятия туристско-рекреационного комплекса, сформированные на базе территориальной концентрации, связанные между собой производственно-технологическими и иными отношениями. Туристско-рекреационный кластер может формироваться как на локальном (муниципальном), так и на региональном уровнях. Могут создаваться межрегиональные туристско-рекреационные кластеры.

Туристские кластеры обычно взаимодействуют с научными и образовательными учреждениями, органами местной власти для повышения конкурентоспособности туристских услуг, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Для повышения эффективности использования ресурсов туристских предприятий возникает необходимость в их объединениях, что, в конечном итоге приведет к росту конкурентных преимуществ региона. Объяснение этого явления состоит в следующем, одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение (поставщиков, потребителей и конкурентов). А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности туристского предприятия. В результате взаимовыгодного сотрудничества различных субъектов туристско-рекреационного комплекса формируется «кластер» – сообщество предприятий тесно связанных отраслей [3]. В процессе формирования туристских кластеров похожие и взаимосвязанные предприятия и организации взаимодействуют и кооперируются в интересах создания отношений взаимного доверия, взаимообмена идеями и информацией, совместной координации действий. Все это позволяет снизить стоимость операций, осуществляющихся между партнерами.

В рамках туристских кластеров возможно такое сочетание различных предприятий, которые в одних ситуациях конкурируют между собой, а в других – сотрудничают для выработки определенных общих решений, разработки совместных инициатив. Состояние конкуренции или сотрудничества определяется структурой кластера, инфраструктурой туристско-рекреационного комплекса, а также инновационным характером опережающего развития региона. Они могут включать как, незначительное, так и большое количество предприятий туристского и родственных (вспомогательных) секторов экономики. Формируются туристские кластеры, как из крупных, так и из малых фирм в самых различных сочетаниях и отношениях.

С одной стороны, образование туристских кластеров ведет к высокому качеству (интегративное качество) туристских услуг, с другой, туризм является одним из направлений развития экономики в современном обществе, позволяющем решать широкий спектр важнейших социально-экономических задач. К ним следует отнести решение проблем расширенного воспроизводства трудовых ресурсов, увеличения занятости населения, роста благосостояния и улучшения качества жизни общества, а также обеспечения социокультурного развития населения.

Основной целью создания туристского кластера на территории Краснодарского края является формирование

и функционирование конкурентоспособного высокоэффективного туристско-рекреационного комплекса. Его функционирование обеспечивает широкие возможности для обеспечения занятости местного населения и удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах. Внесение значительного вклада в развитие экономики региона осуществляется за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, увеличения количества рабочих мест, сохранения и рационального использования культурного и природного потенциала.

Туристская кластеризация нацелена на совместное комплексное использование туристско-рекреационных ресурсов и повышение конкурентоспособности местного туристско-рекреационного продукта за счет кооперации компаний-партнеров. Итак, кластеризация является главной современной тенденцией развития туристско-рекреационной сферы, включающей процесс экономической интеграции различных сфер деятельности, таких как индустрия гостеприимства, ресторанный бизнес, транспорт, сервис, туристские агентства, туристские предприятия. С одной стороны, кластеризация способствует интеграции внешних и внутренних рынков, внешних и внутренних технологических и продуктовых инноваций, что дает людям, корпорациям и регионам возможность действовать быстрее, глубже и дешевле, чем когда-либо. С другой инновационное развитие туристско-рекреационного комплекса не может не оказать влияния на рост социально-экономического состояния Кубани и обеспечение целостности устойчивости региональной экономики [2, с. 190].

Таким образом, кластеризация лежит в основе кластерной политики региона. Кластерная политика, кластерный подход к региональному инновационному развитию, получившие особое признание и распространение в последние годы, в том числе, и на Кубани, помимо инфраструктурного и ресурсного аспекта, в значительной мере актуализирует маркетинговый и управленческий аспекты концепта «туристская дестинация». По мнению автора, туристские кластеры поддерживают дестинации, которые становятся неотъемлемой частью рыночной экономики, так как они образуются в соответствии с законами рынка [4, с. 87]. Кластерный подход не опровергает или замечает, а развивает концепцию туристской дестинации. Кластер может являться туристской дестинацией, но далеко не всегда туристская дестинация может быть кластером, поскольку кластер отражает только часть аспектов дестинации (географически-территориальный, экономический, ресурсный и управленческий аспекты), преимущественно концентрируясь на сфере производства туристско-рекреационного продукта. Социальный, экологический и культурный аспекты концепта «дестинация», роль потребителя учитываются в меньшей степени, усложняя понимание дуализма «производство – потребление» [5, с. 30-32].

Эффективное функционирование туристских дестинаций в Краснодарском крае чрезвычайно важно для решения задач социально-экономического развития региона в условиях возрастающей конкуренции на рынке туристско-рекреационных услуг [5, с. 29]. Повышение качества и конкурентоспособности туристских услуг невозможно без развития туристских дестинаций, что ведет к повышению роли менеджмента и маркетинга дестинаций на уровне региона.

Несмотря на привлекательность туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края для потребителей, существуют факторы, отрицательно влияющие на продажи туристского продукта. Это в первую очередь, несоответствие цены и качества предоставляемых туристских услуг, и как следствие, низкая конкурентоспособность туристских предприятий.

Для преодоления обозначенных проблем необходима выработка эффективных решений по управлению туристско-рекреационным комплексом региона. Необходимо разработка кластерной модели, предусматривающей не только взаимовыгодное сотрудничество, обмен информацией, идеями, технологиями, работниками, но и обязательное наличие конкуренции между предприятиями туристско-рекреационного комплекса. В этой связи представляется актуальной разработка ряда теоретических аспектов региональной кластерной политики в сфере туристско-рекреационного комплекса применительно к тем изменениям, которые происходят в региональной экономике. При этом следует учитывать тенденции в формировании, развитии кластеров и в использовании инструментов конкурентного рынка.

Особую значимость приобретают показатели эффективности интеграции различных субъектов рынка туристско-рекреационной сферы в кластерные единицы. Они формируются на базе показателей качества, отражающих бизнес-процессы предоставления туристских услуг. Разработка таких показателей и включение их в реально действующую систему менеджмента туризма составляет необходимое условие развертывания интеграционных мероприятий.

#### Список литературы

1. Bryden J. Tourism and development. N.Y.; L., 1980.
2. Управление качеством: учебник / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк, В.В. Янова. – Ростов н/Д: Феникс; Краснодар: Кубанский государственный технологический университет, 2014. – 256 с. – (Высшее образование).
3. Щепакин М.Б. Туристская дестинация: характерные черты и этапы развития / М.Б. Щепакин, А.С. Басюк // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №03(097). – IDA [article ID]: 0971401082. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/03/pdf/82.pdf>, 0,625 у.п.л.
4. Басюк А.С. Эффективное развитие региональных кластеров в условиях глобализации // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – Майкоп: изд-во АГУ, 2013. – Вып. 3 (127). – С.86-90.
5. Басюк А.С. К вопросу о разработке региональных туристских кластеров // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 января 2015 г.: в 16 частях. Часть 14. Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. – С. 29-32
6. Официальный сайт Департамента экономического развития Краснодарского края // <http://economy.kubangov.ru/strateg/11/>

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*Кучкурдина Татьяна Александровна*

*студентка 4 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск*

*Белоусова Людмила Федоровна*

*ст. преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Филиал Южного Федерального университета,*

*г. Новошахтинск*

### PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

*Cuckolding Tatiana, the 4th year student A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

*Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer, Department of management and Economics, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

#### АННОТАЦИЯ

*В условиях рыночной экономики главным рычагом регулирования экономики предприятий является эффективное управление финансовой деятельностью, без которого невозможно устойчивое развитие хозяйствующих субъектов. В данной статье будет обоснована модель системы управления, а также проведено обобщение и систематизация современных проблем управления финансовой деятельностью предприятий.*

*Ключевые слова: управление; стратегические и тактические цели управления финансовой деятельностью; объекты управления; модель управления финансовой деятельностью предприятия; классификация проблем управления; эффективность модели управления.*

#### ABSTRACT

*In the conditions of market economy the main lever of economic regulation of the enterprises is the effective financial management, which is essential to the sustainable development of businesses. In this article substantiates a model of the control system, as well as the generalization and systematization of modern problems of financial management of enterprises.*

*Key words: management; strategic and tactical objectives of financial management; facilities management; model financial management of the enterprise; classification management issues; the effectiveness of the governance model.*

В зарубежной и отечественной экономической литературе нет четкого определения категории «управление», поэтому уточним данное понятие, понимая под управлением целенаправленный и планомерный процесс определения управляющих воздействий, направленных на эффективное достижение конкретных результатов, в качестве которых выступают стратегические и тактические цели и задачи.

В зависимости от политических и экономических условий цели управления финансовой деятельностью для каждого предприятия могут быть различны. Несмотря на это, при формировании целей управления следует исходить из их деления на стратегические и тактические цели (рисунок 1).

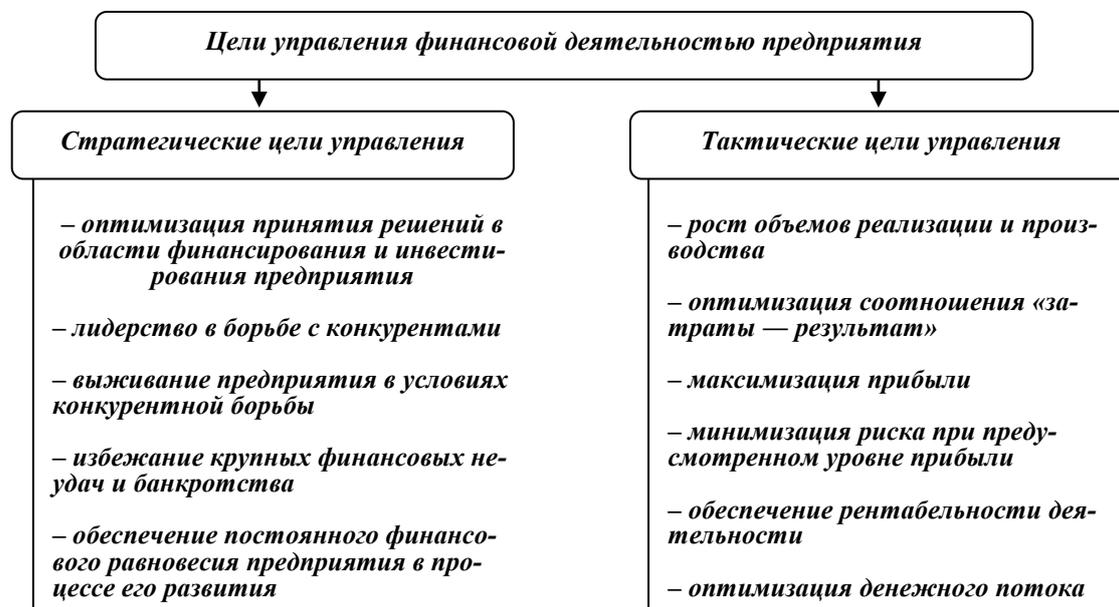


Рисунок 1. Стратегические и тактические цели управления финансовой деятельностью предприятия

Стратегические и тактические цели, находясь в тесной взаимосвязи между собой, направлены на достижение главной цели управления финансовой деятельностью – обеспечение роста благосостояния собственников предприятия, находящее свое выражение в максимизации его рыночной стоимости [4].

Исследование сложных систем предусматривает разделение их на отдельные составляющие, т.е. управление финансовой деятельностью предприятия целесообразно представить в виде ряда взаимосвязанных и взаимодействующих функциональных подсистем: управление капиталом, управление активами, управление денежными потоками, управление инвестициями, управление финансами, управление финансовыми рисками. Управляющая подсистема анализирует информацию о состоянии финансов, разрабатывает финансовые планы, инвестиционные проекты, рассчитывает финансовые риски и прогнозы с учетом стратегических целей фирмы и состояния внешней среды. При этом объектами управления финансовой деятельностью предприятия выступают:

- финансовые ресурсы – денежные средства и приравненные к ним потоки, которые находятся в распоряжении предприятия;
- источники финансовых ресурсов, к которым относятся собственный капитал, долгосрочные и краткосрочные обязательства;
- финансовые отношения, которые выражают денежные связи между всеми субъектами экономических отношений.

Систему информационного обеспечения управления образует информация, включаемая бухгалтерскую и оперативную отчетность финансовых служб фирмы, информацию банковской системы, валютных, товарных,

фондовых бирж и т.п. На рисунке 2 представлена модель управления финансовой деятельностью предприятия.

Неотъемлемым механизмом данной модели выступает банк проблем управления, поэтому следует обобщить и систематизировать современные проблемы управления. Прежде всего, определим, какие ситуации могут вызвать проблемы управления финансовой деятельностью предприятия?

Это несоответствие состояния управляемого объекта поставленным перед ним целям, результату деятельности или функциям управления. Источником возникновения проблем являются также изменившиеся под воздействием тех или иных условий цели деятельности предприятия. Кроме того, проблема характеризуется противоречиями между состоянием системы управления предприятием и его финансовыми возможностями. Таким образом, проблема управления финансовой деятельностью предприятия всегда тесно связана с совокупностью условий или факторов, создающих ситуацию, которая оказывает влияние на функционирование предприятия [1].

Отсюда можно сделать вывод, что признаком появления проблемы управления финансовой деятельностью предприятия выступает проблемная ситуация, которая возникает под воздействием влияния на эту деятельность внутренних и внешних факторов. Выявление проблемной ситуации представляет собой исходный момент для разработки и принятия управленческого решения, описание которой содержит, как правило, две части: характеристику самой проблемы и ситуационных факторов, которые привели к ее появлению, что дает возможность оценить значение проблемы и определить возможные варианты ее решения.



Рисунок 2. Модель управления финансовой деятельностью предприятия

Параметры, которые определяют проблемную ситуацию, а также выбор оптимального ее решения, могут быть установлены на основании классификационных признаков проблем управления финансовой деятельностью предприятия. Классификация позволяет структурировать проблемы, осуществлять выбор и определять последова-

тельность решений на основе классификационных признаков, а также ориентироваться в их многообразии и быть источником информации.

Большаковым А.С. и Михайловым В.И. предложены следующие классификационные признаки появления проблем, а также их состав [2] (таблица 1).

Таблица 1

Классификация проблем управления финансовой деятельностью предприятия

Классификационные признаки	Виды проблем управления
По границе распространения проблемы	Локальные проблемы Общие проблемы
По временному фактору появления проблемы	Кратковременные проблемы Затяжные проблемы
По характеру целей предприятия, при достижении которых возникла проблемная ситуация	Стратегические проблемы Тактические проблемы
По среде возникновения проблемной ситуации	Внешние проблемы Внутренние проблемы
По характеру возникновения проблемы	Принципиально новые проблемы Модифицирующие проблемы
По степени влияния проблемы на управление финансовой деятельностью предприятия	Допустимые проблемы Критические проблемы Кризисные проблемы
По возможности прогнозирования проблемы	Предсказуемые проблемы Непредсказуемые (случайные) проблемы

Общие проблемы охватывают всю финансовую деятельность предприятия, локальные затрагивают только ее часть. Особенностью, данной категории проблем является то, что они, имея локальный характер, в виде цепной реакции могут распространиться на всю деятельность.

При разработке и принятии управленческих решений по проблеме фактор времени играет важную роль.

Проблемы, которые носят затяжной характер, являются более сложными для решения, так как их устранение происходит болезненно для предприятия и требует достаточно много времени. Данный вид проблем довольно часто является следствием неэффективного управления ими, непонимания их сущности, а также причин их возникновения и возможных последствий.

На сегодняшний день ни одна из проблем управления финансовой деятельностью предприятия не носит одностороннего характера. Все они практически взаимосвязаны и являются комплексными. Отсюда можно сделать вывод, что одни проблемы являются причиной возникновения других проблем более низкого ранга. Рассмотренные классификационные признаки проблем управления финансовой деятельностью предприятия позволяют охарактеризовать проблему как постоянно присутствующий многоплановый и сложный элемент управленческой деятельности. Причем, предложенная классификация проблем не претендует на завершенность. В дальнейшем, в зависимости от изменений экономической среды или практики управления, возможно ее дополнение.

В процессе функционирования предприятия эффективность управления его финансовой деятельностью определяется:

- способностью предприятия своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, которые вытекают из торговых, кредитных и иных операций денежного характера;
- степенью обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, соотношением объемов собственных и заемных средств;
- способностью предприятия генерировать необходимую прибыль в процессе своей хозяйственной деятельности и общей эффективностью использования активов и вложенного капитала;
- результативностью работы предприятия относительно величины авансированных финансовых ресурсов или величины их потребления в процессе производства [5].

Таким образом, в силу специфики финансовой деятельности предприятия, проблемы ее эффективного управления объединяются в четыре направления в разрезе функциональных подсистем управления финансовой деятельностью: управление ликвидностью и платежеспособностью; управление финансовой устойчивостью; управление рентабельностью (прибыльностью); управление деловой активностью предприятия. Каждое из этих направлений характеризуется группой финансовых показателей, которые в свою очередь являются индикаторами стабильности функционирования предприятия, а также

представляют собой пороговый уровень качества управления, недостаточность которого и будет характеризовать наличие на предприятии проблем данного направления [3]. Расчет эффективности модели управления (Эу) можно определить по формуле [4]:

$$Эу = \Delta P / Z, \quad (1)$$

где  $\Delta P$  – результативность управления, определяемая положительным приращением величины прибыли, полученной предприятием;

$Z$  – затраты, связанные с получением результата.

Обобщая подходы к управлению финансовой деятельностью предприятия, можно сделать вывод о том, что оно представляет собой систему принятия решений по проблемам управления функциональными подсистемами, связанную с формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, поиском и мобилизацией источников финансирования с целью максимизации рыночной стоимости предприятия. Предложенная классификация проблем управления позволит достаточно полно описать проблемную ситуацию, а, следовательно, принять более эффективное управленческое решение, направленное на ликвидацию или же снижение степени влияния проблемы управления финансовой деятельностью предприятия.

#### Список литературы

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т. Б. Бердникова – М.: ИН-ФРА-М, 2011. – 210 с.
2. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов – С-Пб.: «Питер». – 2012. – 411 с.
3. Друкер П. Управление, нацеленное на результат / П. Друкер – М.: Финансы и статистика, 2011. – 234 с.
4. Пешкова А.А. Моделирование диагностики управления финансовой деятельностью предприятия / А.А. Пешкова, В.В. Казаков // Вестник Томского государственного университета, 2012, №320. – С.166-171.
5. Ковалева А.М. Финансы: учебное пособие / А. М. Ковалева – М.: Финансы и статистика, 2012. – 384 с.

## ГЧП В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Напрасникова Елена Сергеевна*

*студентка 4 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск*

*Белюсова Людмила Федоровна*

*ст. преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск*

PPP IN THE SOCIAL SPHERE OF THE ROSTOV REGION: STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS

*Naprasnikova Elena Sergeevna, the 4th year student A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

*Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer, Department of management and Economics, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

## АННОТАЦИЯ

Социальная сфера регионов России испытывает значительные потребности в финансовых ресурсах, внедрении современных методов управления, передовых технологий оказания услуг и обслуживания. Бюджетные средства и ресурсы целевого финансирования не позволяют полностью удовлетворять эти потребности, поэтому становится необходимым прямое привлечение инвестиций частного сектора в социальную сферу субъектов Российской Федерации. В статье исследован актуальный вопрос современности – состояние, проблемы и перспективы ГЧП в Ростовской области.

Ключевые слова: социальная сфера Ростовской области; состояние, проблемы и перспективы ГЧП в Ростовской области.

## ABSTRACT

The social sector in the regions experiencing significant financial resource requirements, the introduction of modern management methods, advanced technologies for the provision of services and maintenance. Budget and resources targeted funding doesn't allow us to meet these needs, therefore, it becomes necessary to direct the attraction of private sector investment in the social sector of the Russian Federation subjects. The article explores the topical issue of our time - status, problems and prospects of PPP in the Rostov region.

Key words: social services the Rostov region; the status, problems and prospects of PPP in the Rostov region.

Государственно-частное партнёрство имеет длительную историю развития. Достаточно упомянуть, что концессии получили распространение в России ещё в эпоху НЭПа. Сегодня основные страны, реализующие схемы государственно-частного партнёрства – США, Англия, Франция, Германия.

Рассмотрим состояние и проблемы ГЧП в Ростовской области.

При этом под ГЧП будем понимать взаимоотношения между Ростовской областью и ее муниципальными образованиями с одной стороны, и хозяйствующими субъектами с другой стороны, складывающиеся по поводу развития инновационного потенциала региона, а также планирования, разработки, финансирования, технического перевооружения, строительства, реконструкции и эксплуатации инфраструктуры социальной сферы, находящихся в областной или муниципальной собственности.

Несмотря на то, что в социальную сферу Ростовской области направляются значительные ресурсы, ее современное состояние отстает от потребностей быстро растущей экономики в условиях инновационной направленности ее развития. Положение осложняется высокой степенью износа основных фондов социальной инфраструктуры.

Сотрудничество Ростовской области и муниципальных образований с частными партнерами осуществляется на базе областного закона «Об основах государственно-частного партнерства» [1] и постановления Правительства Ростовской области «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области» [2]. Закон предусматривает следующие формы господдержки для инвесторов:

- реализацию инвестиционных проектов на территории области;
- участие области в уставных (складочных) капиталах хозяйствующих субъектов региона;
- предоставление государственного имущества области в доверительное управление, безвозмездное пользование, аренду;
- заключение концессионных соглашений (договоров);
- софинансирование за счет средств областного бюджета расходов муниципальных образований, возникающих при создании объектов капитального строительства, в том числе линейных объектов:

тепло-, водоснабжения, водоотведения и подведения к границам участка инвестора, объектов транспортной инфраструктуры, в том числе автомобильных дорог общего пользования местного значения и мостов;

- предоставление инвесторам из областного бюджета субсидий на возмещение части затрат по присоединению (подключению) к сетям электро- и газоснабжения.

По результатам рассмотрения заявок по инвестиционным проектам были одобрены и реализованы 7 проектов на общую сумму 178478 тысяч рублей:

- строительство площадки № 2 для выращивания цыплят-бройлеров – ООО «Птицефабрика «Задонская» в ст. Задано-Кагальницкая (Семикаракорский район);
- создание крупного специализированного предприятия по производству свинины – ЗАО «Русская свинина» (Каменский район);
- строительство мясоперерабатывающего предприятия с сопутствующим тепличным комплексом и применением ресурсосберегающих технологий (г. Батайск и Аксайский район);
- строительство завода по производству флоат-стекла и стекла с вакуумно-магнетронным напылением – ООО «Гардиан стекло Ростов» (Красносулинский район);
- строительство тепличного комбината – ООО «ТК «Ростовский» (Неклиновский район);
- создание аграрно-продовольственного центра «Мельница» – ООО «ЮгТоргСервис» (Мясниковский район);
- строительство всесезонного крытого водного спортивно-оздоровительного и развлекательного комплекса (Аквапарка) – ООО «НПО «Горизонт» (г. Ростов-на-Дону).

В Октябрьском районе по схеме государственно-частного партнерства построен бассейн «Каменоломни» и диагностический центр магнитно-резонансной томографии, оборудованный современным оборудованием, позволяющим проводить исследования головных и шейных сосудов, головного мозга, позвоночника, суставов, органов малого таза.

Проект водноспортивного оздоровительного комплекса «Каменоломни» был реализован в рамках программы строительства сети ВСОК по экспериментальной

модели государственно-частного партнерства с привлечением внебюджетных источников на принципах проектного финансирования и самокупаемости. В области в течение ближайших двух лет планируется построить еще четыре подобных объекта.

По данным портала правительства РО, на сегодняшний день перечень объектов с участием ГЧП включает 56 инвестиционных проектов, реализуемых в 25 муниципальных образованиях области, с общим объемом инвестиций – 555,2 млрд. рублей, что позволит создать более 33 тысяч дополнительных рабочих мест.

До 2020 года запланировано строительство в Ростовской области 40 бассейнов. Намечена реализация крупнейшего социального проекта ГЧП – создание онкологического центра в Азове общей площадью 42 тыс. квадратных метров. В структуре медицинского центра будут функционировать 32 современно оборудованных кабинета, включая отделения функциональной диагностики, амбулаторной химиотерапии, диагностики и лечения раковых заболеваний и пр. [4]. По итогам 2013 года объем инвестиций в Ростовскую область вырос до 242,5 млрд. рублей [3].

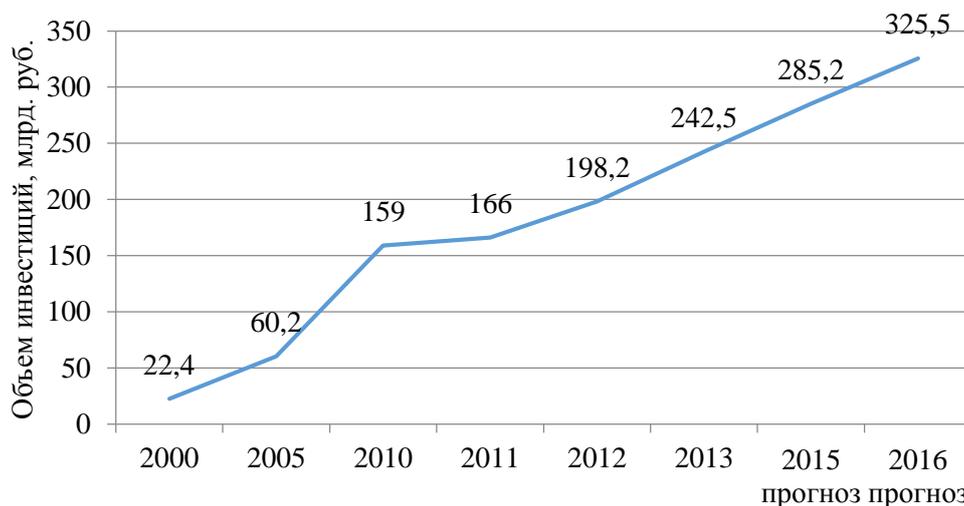


Рисунок 1. Динамика объема инвестиций в Ростовскую область

Одно из ведущих рейтинговых агентств «Эксперт РА» присвоило Ростовской области в 2013 году 11-е место по инвестиционному потенциалу среди всех российских субъектов, отнеся область к регионам-«локомотивам» российской экономики [5].

Однако в Ростовской области проекты государственно-частного партнерства развиты незначительно, включая социальную сферу, что обусловлено скорее не неразвитостью законодательной базы, а рядом иных причин и ограничений, а именно: неготовностью региона передавать социально значимые объекты в управление частному бизнесу; отсутствием механизмов контроля над реализацией переданных в частные руки проектов; узкоспециализированным законодательством, не охватывающим всего многообразия форм ГЧП; недостаточной прибыльностью большей части социальных проектов из-за низкой доходности потребителей; кризисными явлениями в экономике, которые ведут к дефициту финансовых средств, необходимых для развития ГЧП.

В Ростовской области пока действует лишь одна форма ГЧП – концессионное соглашение, тогда как в мировой практике к государственно-частному партнерству, кроме того, относят и другие схемы реализации взаимоотношений государства и частного бизнеса: контракты; арендные отношения; государственно-частные предприятия; финансовая аренда (лизинг); соглашение о разделе продукции.

Для реализации социально значимых задач целесообразна разработка региональной схемы управления государственным имуществом, требующим вливания частного капитала:

- разработка стратегических планов передачи имущества, не обеспечивающего выполнения социальных функций на требуемом современном обществом уровне; совместные проекты в долгосрочной перспективе, а также определение приоритетов государственной власти по важности проектов передачи государственного имущества в управление частному бизнесу, выбор социально приоритетных отраслей;
- определение форм эффективной передачи имущества в руки частному инвестору на основании анализа механизмов передачи аналогичных проектов;
- разработка схем передачи имущества;
- реализация утвержденных схем передачи имущества, выбор оптимального варианта управления конкретным социальным проектом.

На первом этапе должны быть выделены возможные направления развития, определены приоритетные территории развития Ростовской области. Этот этап должен проходить в рамках общей стратегии развития социальной инфраструктуры Ростовской области в целом, с подробным анализом потребностей и перспектив каждого ее муниципального образования. После построения своего рода региональной модели развития государственной инфраструктуры с участием частных инвесторов необходимо определить перечень социально приоритетных проектов и последовательность их реализации.

Далее в зависимости от задач приоритетного развития осуществляются последующие этапы. Выбираются важнейшие социальные проекты, имеющие областное значение и, возможно, затрагивающие всю территорию региона.

При этом важнейшую роль в обеспечении функционирования социально значимых сфер жизни должна играть Администрация Ростовской области как функционирующий орган по организации и управлению системой бизнеса.

ГЧП обеспечит развитие конкуренции и привлечение новых инвесторов в социальную сферу Ростовской области, достижение экономии бюджетных средств, сбалансированность моделей финансирования, гибкую схему распределения рисков между всеми участниками ГЧП, улучшение инвестиционного климата региона.

#### Список литературы

1. Областной закон Ростовской области от 22 июля 2010 г. N 448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства».
2. Постановление Правительства Ростовской области от 13.12.2012 №1073 (ред. от 22.12.2014) «О порядке участия сторон государственно-частного партнерства в реализации инвестиционного проекта на территории Ростовской области».
3. Постановление Правительства Ростовской области от 25.04.2013 № 242 «Об утверждении Порядка и сроков разработки прогноза социально-экономического развития Ростовской области и составления проекта областного бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».
4. В Ростовской области стартуют пилотные проекты ГЧП: [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.donnews.ru/V-Rostovskoy-oblasti-startuyut-pilotnye-proekty-GCHP\\_1152](http://www.donnews.ru/V-Rostovskoy-oblasti-startuyut-pilotnye-proekty-GCHP_1152)
5. Национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА»: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2013/att1/att1-2/>

## МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

**Оброткина Наталья Алексеевна**

студентка 4 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

**Белюсова Людмила Федоровна**

ст. преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

*METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND THE DYNAMICS OF THE ORGANIZATION'S ASSETS  
Obrotkina Natalia Alekseevna, the 4th year student, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk  
Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer, Department of management and Economics, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

#### АННОТАЦИЯ

*Сохранность и эффективность использования имущества имеют приоритетное значение для обеспечения непрерывного процесса общественного воспроизводства, устойчивого финансового состояния предприятий, накопления национального богатства страны. Однако большинство разработок в сфере управления имуществом организации не предлагает комплексных методик, требуется корректировка информации в соответствии с изменениями в нормативном регулировании порядка отражения активов в финансовой отчетности. В статье представлен современный взгляд на методические аспекты анализа имущественного положения организации.*

*Ключевые слова: внеоборотные и оборотные активы; имущество организации; цель, задачи, источники информации анализа имущественного положения; анализ динамики состава и структуры активов предприятия.*

#### ABSTRACT

*The safety and effectiveness of use of property are of high priority to ensure a continuous process of social reproduction, sustainable financial situation of enterprises, the accumulation of national wealth. However, the majority of developments in the field of property management organization does not offer comprehensive methodologies, it is necessary to correct the information in accordance with changes in the regulation of the underlying assets in the financial statements. The article presents a modern view of the methodological aspects of the analysis of the financial situation of the organization.*

*Keywords: non-current and current assets; property organization; purpose, objectives, sources of information analysis of property status; analysis of the dynamics of composition and structure of assets of the enterprise.*

Сущность классификации активов на внеоборотные и оборотные определяется длительностью цикла их использования в процессе производства. Активы, полезные качества которых будут приносить выгоды организации в течение длительного периода (если он превышает 12 месяцев), в российском учете и анализе относятся к внеоборотным или иммобилизованным активам. Активы, которые

функционируют в течение обычного операционного цикла (12 месяцев), называются оборотными (мобильными, текущими). При этом актив бухгалтерского баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, т.е. в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в процессе хозяйственного оборота в денежную форму (рисунок 1) [4, с.55].

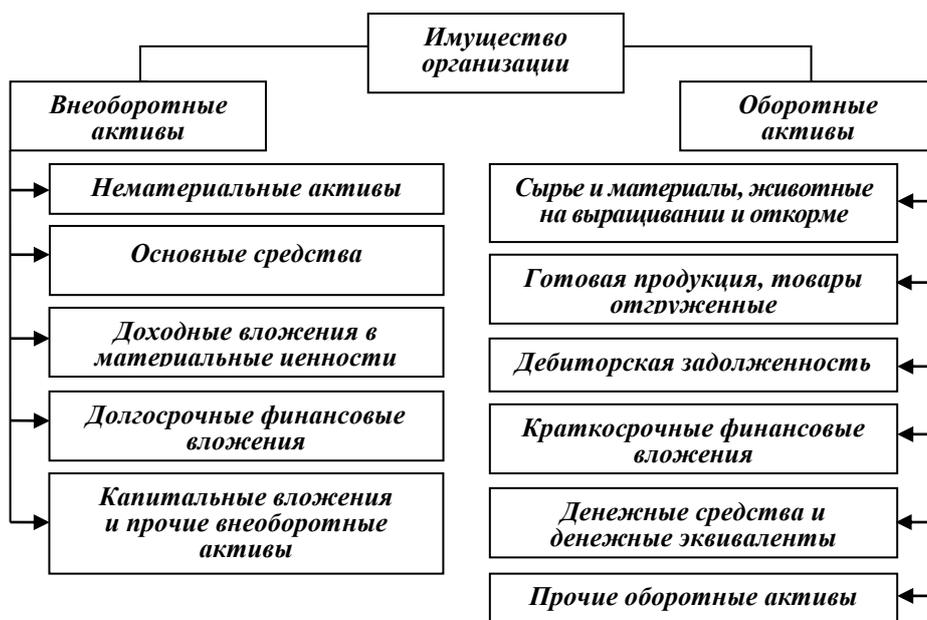


Рисунок 1. Состав имущества организации по характеру участия в хозяйственном процессе

По определению Г.В. Савицкой цель анализа имущественного положения предприятия состоит в оценке тенденций изменения состава, структуры и динамики активов и разработке организационно-экономических механизмов повышения качества их использования [2, с.405]. Исходя из этого, в ходе анализа решаются следующие задачи:

- анализ структуры и динамики основных и оборотных активов;
- расчет коэффициентов, характеризующих движение и техническое состояние основных средств, оценка эффективности их использования;
- оценка использования оборотных средств;
- анализ состава и движения дебиторской задолженности; оценка использования материальных оборотных активов; оценка денежного потока и оборачиваемости денежных средств;
- факторный анализ рентабельности активов;
- установление резервов повышения эффективности использования имущества предприятия.

Основные источники информации для анализа активов предприятия отражены на рисунке 2.



Рисунок 2. Информационная база для анализа имущества предприятия

В качестве способов и приемов исследования в процессе анализа используется построение аналитического баланса-нетто, вертикальный, горизонтальный и факторный анализ, анализ коэффициентов.

Оценку имущественного положения предприятия рекомендуется начинать с помощью такого показателя, как сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия, равная итогу баланса-нетто. При этом установление факта сокращения хозяйственного оборота требует проведения тщательного анализа причин.

Анализ динамики состава и структуры внеоборотных активов проводится по данным раздела I бухгалтерского баланса, более подробный анализ нематериальных активов, основных средств и финансовых вложений – на основе соответствующих разделов пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. Объектами анализа основных средств выступают показатели их состава, структуры, состояния и эффективности использования (таблица 1).

Таблица 1

Показатели состава, структуры, движения и технического состояния основных средств

Показатель	Расчет	Экономическое обоснование
Коэффициент обновления основных средств (Коб)	$K_{об} = \text{Сввед} / \text{Скон}$ , где Сввед — стоимость вновь введенных основных средств за анализируемый период, тыс. руб.; Скон — стоимость основных средств на конец того же периода, тыс. руб.	Показывает, какую часть имеющихся на конец анализируемого периода основных средств составляют новые основные средства. Желательной является тенденция увеличения коэффициента за анализируемый период по сравнению с базисным периодом
Коэффициент выбытия (Квыб)	$K_{выб} = \text{Свыб} / \text{Снач}$ , где Свыб — стоимость выбывших основных средств за анализируемый период, тыс. руб.; Снач — стоимость основных средств на начало того же периода, тыс. руб.	Показывает, какая часть основных средств в анализируемом периоде выбыла на предприятии по различного рода причинам (ветхость, износ, продажи и т.п.)
Коэффициент износа (Кизн)	$K_{изн} = \text{Сизн} / \text{Сп}$ , где Сизн — стоимость износа основных средств за анализируемый период, тыс. руб.; Сп — первоначальная стоимость основных средств за тот же период, тыс. руб.	Характеризует изношенность основных средств и показывает долю стоимости основных средств, подлежащую списанию
Коэффициент годности (Кг)	$K_{г} = (\text{Сп} - \text{Сизн}) / \text{Сп}$ $K_{г} = 1 - K_{изн}$	Показывает годность основных средств предприятия
Коэффициент прироста (Кпр)	$K_{пр} = (\text{Сввед} - \text{Свыб}) / \text{Сп}$	Характеризует изменение основных средств за счет их прироста
Удельный вес активной части основных фондов в их общей стоимости (Уакт)	$U_{акт} = \text{Сакт} / \text{Сп}$ , где Сакт — стоимость активной части основных средств	Показывает долю активной части основных фондов в их общей стоимости. Благоприятной является тенденция роста доли активной части основных средств

Использование основных средств характеризуется следующими показателями интенсивности и эффективности использования: фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, относительной экономии средств и др. Расчет аналогичных показателей оценивается использование нематериальных активов. В ходе анализа изучаются

динамика рассмотренных показателей, факторы, на них влияющие; определяется их количественное влияние.

В практике анализа для оценки оборотных активов применяют разнообразные показатели оборачиваемости, которые могут быть определены как по всему оборотному капиталу фирмы в целом, так и по отдельным составляющим этот капитал элементам или их группам (таблица 2).

Таблица 2

Показатели оборачиваемости оборотного капитала

Наименование коэффициента	Способ расчета		Пояснения
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (оборотов)	выручка от продажи $d1 = \frac{\text{-----}}{\text{средне-}} / \text{-----}$ договая стоимость оборотных активов	c.2110 $d1 = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$ c.1200	Показывает скорость оборота оборотных средств организации
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (в днях)	t $d2 = \frac{\text{-----}}{d1}$	c.1200 · t $d1 = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$ c.2110	Характеризует продолжительность оборота в днях

Наименование коэффициента	Способ расчета		Пояснения
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	среднегодовая стоимость оборотных активов $d3 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных активов}}$	$c.1200$ $d3 = \frac{\text{с.2110}}{\text{с.1200}}$	Характеризует объем оборотных активов, выраженный в сумме выручки от продаж
Оборачиваемость материальных средств (запасов), (в днях)	(средняя стоимость запасов) · t $d4 = \frac{\text{средняя стоимость запасов} \cdot t}{\text{выручка от продаж}}$	$(c.1210+c.1220) \cdot t$ $d4 = \frac{\text{с.1210} + \text{с.1220}}{\text{с.2110}}$	Показывает, за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемом периоде
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (обороты)	выручка от продаж $d5 = \frac{\text{выручка от продаж}}{\text{средняя стоимость дебиторской задолженности}}$	$c.2110$ $d5 = \frac{\text{с.2110}}{\text{с.1230}}$	Показывает количество оборотов активов в дебиторской задолженности
Срок погашения дебиторской задолженности (в днях)	(ср. стоимость дебиторской задолженности) · t $d6 = \frac{\text{ср. стоимость дебиторской задолженности} \cdot t}{\text{выручка от продаж}}$	$c.1230 \cdot t$ $d6 = \frac{\text{с.1230} \cdot t}{\text{с.2110}}$	Показывает, за сколько дней погашается дебиторская задолженность

Эффективность использования материальных ресурсов оценивается обобщающими и частными показателями, важнейшим из которых является показатель материалоотдачи, характеризующий выпуск продукции с каждого рубля материальных затрат. Кроме того, при анализе можно использовать такие частные показатели, как коэффициент соотношения темпов роста объема производства продукции и материальных затрат, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, показатель относительной экономии материальных затрат. Рассчитанные показатели сопоставляют в динамике, выявляют отклонения и их причины.

Задачи анализа расчетов с дебиторами состоят в том, чтобы выявить размеры и динамику неоправданной задолженности, причины ее возникновения или роста. При этом особое внимание должно быть уделено оценке качества дебиторской задолженности: если ее рост не сопровождается соответствующим увеличением выручки от продаж, это свидетельствует об увеличении сроков инкассации расчетов с дебиторами и снижении качества дебиторской задолженности.

Анализ движения денежного потока проводится прямым и косвенным методами на основании данных отчета о движении денежных средств, в рамках, текущих, инвестиционных и финансовых операций. Разница между

этими методами состоит в различной последовательности процедур определения величины денежного потока от текущих операций [3, с.306]:

- прямой метод основывается на исчислении денежного притока и оттока, т.е. исходным элементом является выручка;
- косвенный метод строится на идентификации и учете операций, связанных с движением денежного потока, и последовательной корректировке чистой прибыли, т.е. исходным элементом расчета здесь является прибыль.

Для обоснованного принятия управленческих решений при планировании текущей деятельности важно оценивать влияние изменения стоимости оборотных активов на прирост финансовых результатов. Общее изменение скорости оборота будет складываться из двух составляющих: среднегодовой размер оборотных активов ( $\overline{ОБА}$ ) – фактор первого порядка, и выручка от продаж (В) – фактор второго порядка.

Факторная система имеет следующий вид [1, с.340]:

$$V = \overline{ОБА} \cdot K_o \tag{1}$$

Для факторного анализа указанной детерминированной модели используется метод цепных подстановок (таблица 3).

Таблица 3

Факторный анализ выручки от продаж и рентабельности оборотных активов

Влияние факторов на изменение выручки от продаж		Влияние факторов на изменение рентабельности оборотных активов	
Фактор	Алгоритм расчета	Фактор	Алгоритм расчета
Влияние изменения стоимости оборотных активов (экстенсивного фактора), $\Delta V(ОБА)$	$\Delta V(ОБА) = (\overline{ОБА}_1 - \overline{ОБА}_0) \cdot K_{o0}$ ;	Влияние изменения прибыли до налогообложения (БП), $\Delta P(БП)$	$\Delta P(БП) = (БП_1 - БП_0) / \overline{ОБА}_0 \cdot 100\%$ .
Влияние интенсивного фактора (коэффициента оборачиваемости активов), $\Delta V(K_o)$	$\Delta V(K_o) = \overline{ОБА}_1 \cdot (K_{o1} - K_{o0})$ .	Влияние изменения оборотных активов, $\Delta P(ОБА)$	$\Delta P(ОБА) = БП_1 / \overline{ОБА}_1 \cdot 100\% - БП_1 / \overline{ОБА}_0 \cdot 100\%$ .
Совокупное влияние факторов	$\Delta V = \Delta V(ОБА) + \Delta V(K_o)$	Совокупное влияние факторов	$\Delta P = \Delta P(БП) + \Delta P(ОБА)$

Для комплексной оценки эффективности использования оборотных средств используются показатели рентабельности (таблица 4).

После оценки имущественного состояния предприятия следует изучить причины изменения основных видов

имущества, выявить потенциальные возможности предприятия в повышении интенсивности и эффективности его использования.

Таблица 4

## Показатели оценки эффективности использования оборотных активов

Наименование показателя	Назначение показателя	Источник информации	Формула расчета показателя
Общая рентабельность оборотных активов, $P_o$ , %	Характеризует величину прибыли до налогообложения, полученной с каждого рубля оборотных активов	Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках	$PБ / \overline{ОБА} \cdot 100$
Рентабельность оборотных активов в производственной деятельности, $P_b$ , %	Характеризует величину прибыли от продаж, полученной с каждого рубля оборотных активов	Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках	$ПП / \overline{ОБА} \cdot 100$
Экономическая рентабельность оборотных активов, $P_ч$ , %	Характеризует величину чистой прибыли, полученной с каждого рубля оборотных активов	Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках	$ПЧ / \overline{ОБА} \cdot 100$

В заключение представим классические рекомендации по оптимизации имущества:

- внедрение системы контроля за состоянием и использованием основного и оборотного капитала на основе системы ключевых показателей интенсивности и эффективности, а также сформированной соответствующей управленческой отчетности;
- повышение качества управления дебиторской задолженностью, устранение ситуаций, приводящих к несвоевременной оплате счетов контрагентами, обеспечение сбалансированности дебиторской задолженности с кредиторской;
- нормирование производственных запасов, внедрение механизмов управления и контроля за поддержанием запасов на оптимальном уровне;
- контроль за движением и рациональным использованием денежных средств.

## Список литературы

1. Васильева Л. С. Финансовый анализ: учебник / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2013. – 544 с.
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2012. – 512 с.
3. Селезнёва Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова – М.: Юнити-Дана, 2013. – 489 с.
4. Шеремет А. Д. Методика комплексного финансового анализа хозяйственной деятельности промышленного предприятия (объединения): учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 298 с.

## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

**Беспалов Петр Сергеевич**

студент 4 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

**Белюсова Людмила Федоровна**

ст. преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск

### THE PROBLEMS OF ASSESSING THE CREDITWORTHINESS OF CUSTOMERS OF COMMERCIAL BANKS

Bespalov Peter Sergeevich, 4th year student, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk

Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer, Department of management and Economics, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk

#### АННОТАЦИЯ

Оценка кредитоспособности заемщика стоит в числе наиболее сложных вопросов в мировом сообществе, когда каждый банк должен разработать собственную методику оценки кредитоспособности потенциального заемщика с учетом специфических условий его функционирования. Актуализация проблемы расчета кредитоспособности усилена отсутствием в России регламентированного на законодательном уровне единого подхода к оценке кредитоспособности заемщиков. Целью настоящей статьи является обоснование проблем в действующих методиках оценки кредитоспособности юридических лиц и рекомендации по их преодолению.

Ключевые слова: кредитоспособность; факторы, определяющие кредитоспособность; проблемы механизма оценки кредитоспособности заемщика; рекомендации для объективной оценки заемщика.

**ABSTRACT**

*The assessment of the creditworthiness of the borrower is among the most complex issues in the global community, when each Bank should develop its own method of assessing the creditworthiness of a potential borrower taking into account the specific conditions of its functioning. Actualization of the problem of calculating the credit is reinforced by the absence in Russia is regulated at the legislative level, a common approach to assessing the creditworthiness of borrowers. The purpose of this article is to study the problems in the existing methods of assessing the creditworthiness of legal entities and recommendations for overcoming them.*

*Keywords: solvency; the factors that determine creditworthiness; the problem of the mechanism of the borrower's creditworthiness assessment; recommendations for objective evaluation of the borrower.*

Проблема совершенствования механизма оценки кредитоспособности заемщика является одной из наиболее приоритетных в мировом сообществе, так как от результатов такой оценки зависит не только эффективность использования заемных средств клиентами, но и успех кредитной деятельности банка в целом. При этом оценка кредитоспособности заемщика стоит в числе наиболее сложных вопросов в реализации принципа возвратности кредитования, когда каждый банк должен разработать

собственную методику оценки кредитоспособности потенциального заемщика с учетом специфических условий его функционирования. Обоснуем в данной статье проблемы в действующих методиках оценки кредитоспособности юридических лиц и представим рекомендации по их преодолению.

Для этого вначале рассмотрим экономическую сущность кредитоспособности, т.к. наряду с отсутствием единой методики нет и единого подхода к определению данного термина (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика определений понятия «кредитоспособность»

Автор определения кредитоспособности	Основа понятия	Факторы, определяющие понятие кредитоспособности
Западная банковская практика – А. Смит, Д.Л. Сейнс, К.Х. Бунге и др. [2, с.115; 4, с.32]	Своевременность погашения выданного обязательства в соответствии с условиями кредитного соглашения	Финансовая устойчивость клиента, его прогнозная кредитоспособность
Финансово-кредитный словарь	Предпосылки для получения кредита	Прогнозная кредитоспособность клиента
М.О. Сахарова, А.Ю. Евсеева [6, с.18; 1, с.23]	Финансово-хозяйственное состояние заемщика	Финансовая устойчивость клиента, его прогнозная кредитоспособность
В.Т. Севрук [7, с.24]	Способность вовремя удовлетворять платежные требования	Платежеспособность клиента, его прогнозная кредитоспособность
Т.А. Пожидаева [5, с.237]	Способность погашения долговых обязательств	Комплексная характеристика, представленная совокупностью формальных и неформальных критериев
Г.М. Кирисюк	Правовое и финансово-хозяйственное положение заемщика	Финансовая устойчивость клиента, его правоспособность и прогнозная кредитоспособность
О.И. Лаврушин [3, с.39]	Способность к совершению сделки	

Таким образом, различные авторы вкладывают в понятие кредитоспособности свой смысл. В целом кредитоспособность заемщика — это комплексная финансово-правовая характеристика, представленная формальными и неформальными критериями, позволяющими оценить его потенциальную возможность полностью и в срок рассчитаться по долговым обязательствам, а также определяющая степень риска банка при кредитовании заемщика.

Анализ изменения подходов к определению понятия «кредитоспособность» показывает, что государственная политика оказывает влияние на оценку кредитоспособности заемщика в России. История вопроса свидетель-

ствует, что на протяжении всего времени развития банковского дела в России в определенные периоды времени получение кредита предоставлялось на льготных условиях только в случае наличия знакомств в окружении царя, государственных чиновников, в настоящий период времени – среди руководства кредитной организации. Все это приводило если не к кризису в кредитной системе страны, то по крайней мере усложняло разработку единой оптимальной методики оценки кредитоспособности заемщика.

Наиболее полно кредитоспособность может быть определена на основе анализа финансово-хозяйственных, правовых факторов заемщика и изучения его репутации (рисунок 1).



Рисунок 1. Факторы, определяющие кредитоспособность предприятия – заемщика

В зависимости от условий кредитной заявки определяющим для принятия положительного решения о предоставлении кредита будет выступать тот или иной фактор, но именно готовность заемщика возвернуть кредит является одним из главных условий для осуществления кредитной сделки.

В условиях влияния различных факторов, расширения масштабов деятельности банковской сферы и увеличения объемов кредитования реального сектора экономики, банку важно уметь оценивать финансово-хозяйственное состояние потенциального заемщика, учитывая специфику отрасли и особенности действия современных рыночных механизмов в условиях перехода от командно-административной системы к рыночной экономике. В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные методики по расчету кредитоспособности практически не представляется возможным. Решение данной проблемы – в разработке и использовании обоснованной методики, которая даст возможность банковским специалистам разработать собственные подходы для наиболее реальной оценки кредитоспособности юридического лица.

При этом каждая кредитная организация при анализе финансово-хозяйственной деятельности заемщика должна самостоятельно определять набор финансовых коэффициентов и границы их критериальных значений. В данном случае возникает проблема выбора оптимального количества финансовых коэффициентов для признания заемщика кредитоспособным, а также границ нормативов коэффициентов.

Также значительной проблемой выступает тот факт, что в отечественной банковской практике основной акцент делается на анализ текущей ситуации на базе информации прошлых периодов по финансовой отчетности,

тогда как в западных банках внимание аналитика направлено, кроме того, на прогнозирование дальнейшей деятельности заемщика.

Подводя итог всему вышесказанному, можно отметить, что понятие «кредитоспособность» является неотъемлемой частью самого процесса банковского кредитования и функционирования кредитной системы в целом. Необходимо учитывать факторы, определяющие кредитоспособность потенциального клиента – заемщика, которые играют непосредственную роль в оценке функционирования деятельности предприятия и позволяют определить возможность осуществления кредитной сделки.

Кроме того, целесообразно для объективной оценки заемщика предложить ряд рекомендаций:

- применять комплексный подход к определению кредитоспособности, включающий оценку качественных и количественных показателей кредитоспособности. При этом каждый блок показателей должен характеризовать те или иные факторы, оказывающие влияние на обобщающие показатели оценки кредитоспособности заемщика;
- рационально формирование и изучение кредитной истории заемщика, а также других фирм руководителя, как бывших, так и действующих;
- в качестве источников информации использовать данные, полученные из внешних источников: аналитические данные независимых экспертов и специализированных бюро по оценке кредитоспособности, статистических органов, средств массовой информации, информации Единого государственного реестра юридических лиц;
- уделить внимание оценке уровня качества продукции предприятия, ценовой политике, конкурентоспособности продукции;
- оценить качество структуры клиентской базы заемщика.

В связи с отсутствием единой базы данных среднеотраслевых и оптимальных отраслевых показателей, необходимо создание межбанковской информационной базы.

#### Список литературы

1. Евсеева А.Ю. Оценка кредитоспособности организации-заемщика / А.Ю.Евсеева // Налоговое планирование, 2011. - № 3. - С.18-24.
2. Зернова Л.Е. Теоретические аспекты оценки кредитоспособности предприятия-клиента банка / Л.Е. Зернова, Е.И. Саган // Актуальные вопросы экономики и управления: Сборник материалов международной научно-практической конференции. (20-25 декабря 2011 года). - Димитровград: ДИТУД, 2011. - 178 с.
3. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебное пособие / О.И. Лаврушин - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2011. - 672 с.
4. Норд К.В. Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в кредитной организации / К.В.Норд // ГУ Высшая школа экономики, 2011, №4. - С.32- 35.
5. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. - М.: КНОРУС, 2012, 320 с.
6. Сахарова М.О. К вопросу о кредитоспособности предприятия / М.О. Сахарова // Деньги и кредит. - 2010, № 3. - С.23-27.
7. Севрук В.Т. Анализ кредитоспособности СП: учебное пособие / В.Т. Севрук // Деньги и кредит. - 2010, № 3. - С.24-27.

## ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

*Берлезева Ольга Николаевна*

*студентка 4 курса, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск*

*Белюсова Людмила Федоровна*

*ст. преподаватель кафедры менеджмента и экономики, Филиал Южного Федерального университета, г. Новошахтинск*

### THE APPLICATION OF METHODS OF PREDICTING BANKRUPTCY IN DOMESTIC PRACTICE

*Berlizeva Olga Nikolaevna, the 4th year student, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

*Belousova Lyudmila Fedorovna, senior lecturer, Department of management and Economics, A branch of the southern Federal University, Novoshakhtinsk*

#### АННОТАЦИЯ

*Наличие в правовой системе российского государства института банкротства имеет огромное значение, поскольку его механизм направлен на исключение из оборота малопродуктивных структурных звеньев и оздоровление экономики. Однако остаются недостаточно изученными вопросы методологии проведения анализа процедур банкротства, что относит к числу наиболее приоритетных вопросов отечественной практики проблему использования методик диагностики банкротства предприятий. В статье рассмотрены возможности применения методов прогнозирования банкротства в отечественной практике.*

*Ключевые слова: система банкротства (несостоятельности) предприятий; подходы к выявлению признаков банкротства; методы прогнозирования банкротства.*

#### ABSTRACT

*The presence in the legal system of the Russian state Institute of bankruptcy is of great importance, since its mechanism is aimed at excluding from circulation inefficient structural links and improvement of the economy. However, remain poorly understood issues of methodology analysis of bankruptcy procedures, which ranks among the highest priorities of the domestic practice of the use of the diagnostic methods of bankruptcy. The article considers the possibility of applying methods of predicting bankruptcy in domestic practice.*

*Keywords: system of insolvency of enterprises; approaches to the identification of signs of bankruptcy; methods of forecasting bankruptcy.*

Являясь неотъемлемым элементом рыночной экономики, банкротство формирует законодательную систему контроля, диагностики и одновременно защиты предприятий от последствий финансового кризиса (рисунок 1).

Выделим правовой, организационный и финансовый аспекты деятельности государства в развитии института банкротства в современных условиях (рисунок 2).

Следует отметить, что нормативного регулирования бухгалтерского учета несостоятельности операций, связанных с процедурой банкротства, в настоящее время

нет. Специфические особенности ведения бухгалтерского учета, вызванные чрезвычайной ситуацией, определены Законом № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Ведение бухгалтерского учета в период процедур банкротства возложено на арбитражных управляющих, исполняющих полномочия органов управления предприятия-должника. Глубина анализа, достоверность и объективность аналитических выводов обеспечиваются привлечением и аналитической обработкой разнообразных источников информации

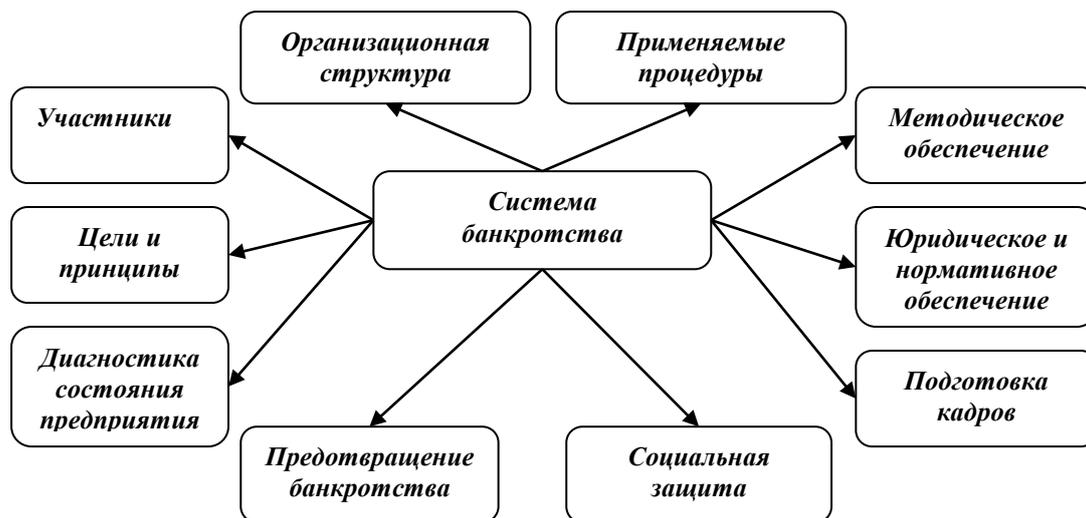


Рисунок 1. Система банкротства (несостоятельности) предприятий

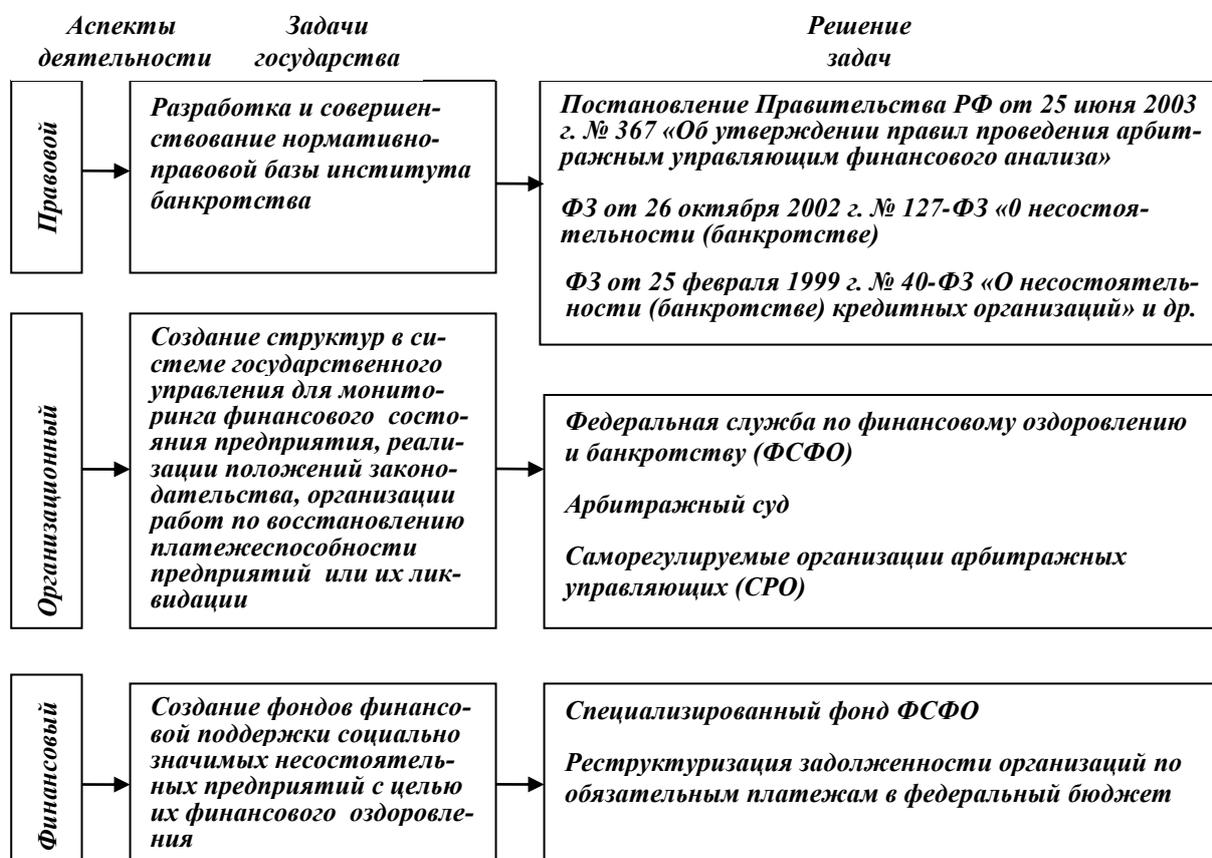


Рисунок 2. Аспекты деятельности и задачи государства в развитии современного института банкротства

Наиболее распространенными подходами к выявлению признаков банкротства предприятия являются:

- неформализованные методы, включающие в себя выявление признаков, свидетельствующих о возможном в будущем риске банкротства;
- оценка возможности восстановления (утраты) платежеспособности;
- использование дискриминантных математических моделей (западных и российских) вероятности банкротства.

Несмотря на упразднение постановления Правительства РФ №498 от 20 мая 1994 г. «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» анализ и оценку структуры баланса с целью выявления его неудовлетворительной

структуры можно проводить на основе коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности. Однако многие специалисты высказывают мнение, что такая оценка не может быть признана объективной по ряду оснований [3, с.263]:

- нормативные значения принимаемых в расчет показателей не учитывают специфику отдельных отраслей экономики;
- подавляющее большинство вполне благополучных предприятий имеет значение коэффициента текущей ликвидности ниже 2, но при этом «укладываются» в допустимые границы его нормальных значений;

- методика основана на ограниченном круге базовых показателей (только двух коэффициентов, причем находящихся между собой в тесной функциональной зависимости), а расчет возможности восстановления (утраты) платежеспособности производится на основе одного коэффициента – текущей ликвидности;
- недостаточно обоснованно в алгоритм расчета показателей восстановления и утраты платежеспособности введен период восстановления (утраты) платежеспособности – соответственно шесть и три месяца.

Все это может привести к недостоверному прогнозу, а сама методика может быть применена только для экспресс-диагностики вероятности банкротства. Более того, в современный период признание структуры баланса неудовлетворительной не имеет юридических последствий и используется в анализе финансового состояния лишь для получения более полного представления о ликвидности организации и ее финансовой устойчивости.

В 2003 г. Постановлением Правительства РФ №367 [1] утверждены Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, в 2006 г. Приказом Минэкономразвития РФ №104 [2] – Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности. Постановлением Правительства РФ №367 утверждены коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника и показатели, используемые для их расчета. По результатам анализа арбитражный управляющий готовит предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и обоснования целесообразности введения процедуры его банкротства. Приказом Минэкономразвития РФ №104 установлены признаки для группировки объектов учета в соответствии со степенью угрозы банкротства на основании значений двух показателей – степени платежеспособности по текущим обязательствам (Спл) и коэффициента текущей ликвидности (Ктл). По результатам расчета и анализа проводится отнесение объекта учета к соответствующей группе в соответствии со степенью угрозы банкротства (рисунок 3).



Рисунок 3. Группировка объектов учета в соответствии со степенью угрозы банкротства

В отечественной практике получила распространение четырехфакторная математическая модель прогноза банкротства, разработанная в Иркутской государственной экономической академии:

$$R = 8,38K1 + 1,0K2 + 0,054K3 + 0,63K4, \quad (1)$$

где K1 – доля оборотного капитала в валюте бухгалтерского баланса;

K2 – рентабельность собственного капитала по чистой прибыли;

K3 – оборачиваемость всех активов (в количестве оборотов);

K4 – рентабельность (убыточность) всех затрат.

Критерии оценки данной модели:  $R < 0$  – вероятность банкротства максимальная (90-100%);  $0 < R < 0,18$  – вероятность банкротства высокая (60-80%);  $0,18 < R < 0,32$  – вероятность банкротства средняя (35-50%);  $0,32 < R < 0,42$  – вероятность банкротства низкая (15-20%);  $R > 0,42$  – вероятность банкротства минимальная (до 10%).

Широкое распространение в качестве инструментов прогнозирования банкротства отечественных промышленных предприятий получили зарубежные аналитические модели Э. Альтмана, В. Бивера, Г. Спрингейта, Ф.

Лиса, Р. Тафлера. Первым финансовым аналитиком, использовавшим статистические приемы в сочетании с финансовыми коэффициентами для прогнозирования вероятного банкротства предприятия, был В.Х. Бивер [5] (таблица 1).

Таблица 1

Система показателей Бивера применительно к российской отчетности

Наименование показателя	Расчет	Значения показателя		
		Группа 1 - нормальное финансовое положение	Группа II - неустойчивое финансовое положение	Группа III - кризисное финансовое положение
Коэффициент Бивера	Чистая прибыль + Амортизация	более 0,35	от 0,17 до 0,3	от 0,16 до -0,15
	Заемный капитал			
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы	$2 \leq L4 \leq 3,2$ и более	$1 \leq L4 \leq 2$	$L4 \leq 1$
	Текущие обязательства			
Экономическая рентабельность	Чистая прибыль · 100%	6-8 и более	5-2	от 1 до 2
	Баланс			
Финансовый леверидж (рычаг), %	Заемный капитал · 100%	менее 35	40-60	80 и более
	Баланс			
Коэффициент покрытия оборотных активов собственным оборотным капиталом	Собственный - Внеоборотные капитал активы	0,4 и более	0,3-0,1	менее 0,1 (или отрицательное значение)
	Оборотные активы			

При этом наибольшее признание в российской практике снискала модифицированная модель Альтмана, разработанная для производственных предприятий, акции которых не котируются на бирже (вариант, адаптированный к показателям российской отчетности), и имеющая вид [4]:

ТА РК+ЧП БП СК ВР

$$Z = \frac{1}{100} \cdot 0,717 + \frac{1}{100} \cdot 0,847 + \frac{1}{100} \cdot 3,107 + \frac{1}{100} \cdot 0,42 + \frac{1}{100} \cdot 0,995, (2)$$

ВБ ВБ ВБ ЗК ВБ

где ТА – текущие активы, тыс. руб.;

РК – резервный капитал, тыс. руб.;

ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

БП – прибыль до налогообложения, тыс. руб.;

СК – собственный капитал, тыс. руб.;

ВР – выручка от реализации, тыс. руб.;

ВБ – валюта баланса, тыс. руб.;

ЗК – заемный капитал, тыс. руб.

Критерии оценки:  $Z < 1,23$  – высокая вероятность банкротства;  $1,23 \leq Z \leq 2,9$  – зона неопределенности;  $Z > 2,9$  – низкая вероятность банкротства. Практика применения этой модели показала возможность ее использования при анализе российских предприятий. Однако необходимо отметить, что использование западных моделей требует больших предосторожностей, так как не учитывает специфику структуры капитала в различных отраслях.

В статье предложен неполный перечень методик, используемых в международной и отечественной практике для прогнозирования вероятности банкротства предприятия.

В заключение следует отметить, что, так как в России по сравнению с экономически развитыми странами

опыт рыночного функционирования предприятий небольшой, отечественные модели прогнозирования банкротства не обеспечивают достаточную степень их надежности и реальности полученных результатов. Поэтому целесообразно использовать несколько методов оценки вероятности банкротства, а также повышать качества профессионального аналитика, позволяющие более точно прогнозировать развитие хозяйствующего субъекта на перспективу.

#### Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Российская Бизнес-газета, № 26, 08.07.2003.
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 №104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» // Российская газета, №138, 29.06.2006.
3. Адамайтис Л. А. Анализ финансовой отчетности: практикум: учеб. пособие / Л. А. Адамайтис. – М.: КНОРУС, 2012. – 400 с.
4. Altman E.I., Haldeman R.G., Narayanan P. Zeta Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporation // Journal of Banking and Finance, June 1983. – 346 с.
5. Beaver W.H. Financial Ratios and Predictions of Failure // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research, 1996. – 286 с.

## НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КЛАСТЕРА

*Бейбалаева Джамия Куберовна,*

*д.э.н., доцент кафедры экономики и дизайна, ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет», город Махачкала*

*Рашидова Меседо Абдулварисовна,*

*Омаева Камила Тимуровна,*

*студентки 2-го курса отделения экономики и дизайна ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный педагогический университет», город Махачкала*

*DIRECTIONS OF IMPROVEMENT OF THE MODEL OF STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF A PROCESSING CLUSTER*

*Beybalaeva Jamila Kuberovna, doctor of Economics, associate Professor, Department of Economics and design FGBOU VPO "Dagestan state pedagogical University, Makhachkala*

*Rashidova Macedo Abdulvarisovna, student of the 2nd course of the Department of Economics and design of FGBOU VPO "Dagestan state pedagogical University, Makhachkala*

*Omaeva Kamila Timurovna, student of the 2nd course of the Department of Economics and design of fsbei HPE "Dagestan state pedagogical University, Makhachkala*

### АННОТАЦИЯ

*Развитие перерабатывающего кластера региона нуждается в формировании и развитии эффективной системы государственного регулирования. Она должна реализовываться через систему договоров, планов, программ, прогнозов. При этом важным методом управления является рациональное использование средств бюджетов разных уровней. Для этого следует их взаимоотношения осуществлять через гарантирование долговых обязательств местных властей.*

### ABSTRACT

*The development of a processing cluster in the region needs to develop and promote an effective system of state regulation. It should be implemented through a system of contracts, plans, programs, projections. An important method of management is the rational use of funds of budgets of different levels. To do this, their relationship to exercise through guaranteed debt obligations of local authorities.*

*Ключевые слова: кластер, экономика, перерабатывающий, регион, бюджеты, управление, регулирование. Keywords: cluster, Economics, processing, region, budgets, management, regulation.*

На современном этапе развития перерабатывающий кластер Республики Дагестан нуждается в формировании и развитии такой системы государственного регулирования, которая должна выполнять следующее:

- не допускать ограничения экономической свободы товаропроизводителей и действия рыночных стимулов их деятельности;
- способствовать формированию и развитию рынка, не препятствуя интенсивному становлению прямых межреспубликанских и межрегиональных экономических связей;
- соответствовать тем функциям управления и регулирования на каждом уровне, которые позволяют оптимально реализовать внутренние возможности данной территории по решению тех или иных экономических и экологических задач;
- носить социально-ориентированный характер, включая реализацию социальных гарантий всему населению, а также материальную поддержку наименее обеспеченным его группам;
- быть направленной на обеспечение жестких норм природопользования и охраны окружающей среды;
- обеспечивать реализацию целевых региональных программ развития перерабатывающего кластера, имеющих четкие количественные ориентиры;
- базироваться на использовании репрезентативной (самодостаточной) системы экономических показателей и нормативов развития перерабатывающего кластера.

В основе формирования новой системы регулирования развития перерабатывающего кластера должны лежать следующие исходные положения [1]:

- определяющими в системе экономических интересов, реализуемых в границах общего рыночного пространства, выступают интересы соответствующих районов;
- районы добровольно, исходя из своих долгосрочных целей и экономических интересов, проводят согласованные мероприятия по развитию перерабатывающего кластера (с учетом их синхронизации), а также устанавливают единые правила функционирования через поэтапную унификацию своего хозяйственного законодательства.

Считаем, что новая система управления развитием перерабатывающего кластера региона на практике должна реализовываться через систему договоров, планов, программ, прогнозов. Технология разработки этих документов должна учитывать механизм взаимного согласования предложений районов по сферам совместного их ведения исходя из принципа консенсуса или в соответствии с иными определяющими принципами [3].

В систему документов, необходимых для управления развитием перерабатывающего кластера региона следует включить:

- концепцию экономического развития перерабатывающего кластера республики, программу приватизации государственной и муниципальной собственности;

- комплексный анализ экономического развития перерабатывающего кластера республики, включающий оценку факторов, способствующих и препятствующих ее эффективному развитию в условиях рыночной экономики;
- экономический прогноз развития перерабатывающего кластера республики и ее регионов в условиях рыночной экономики;
- комплексные экономические планы-прогнозы развития перерабатывающего кластера;
- двухсторонние и многосторонние экономические договоры (межгосударственные соглашения);
- межрайонные территориальные и республиканские комплексные целевые программы развития перерабатывающего кластера.

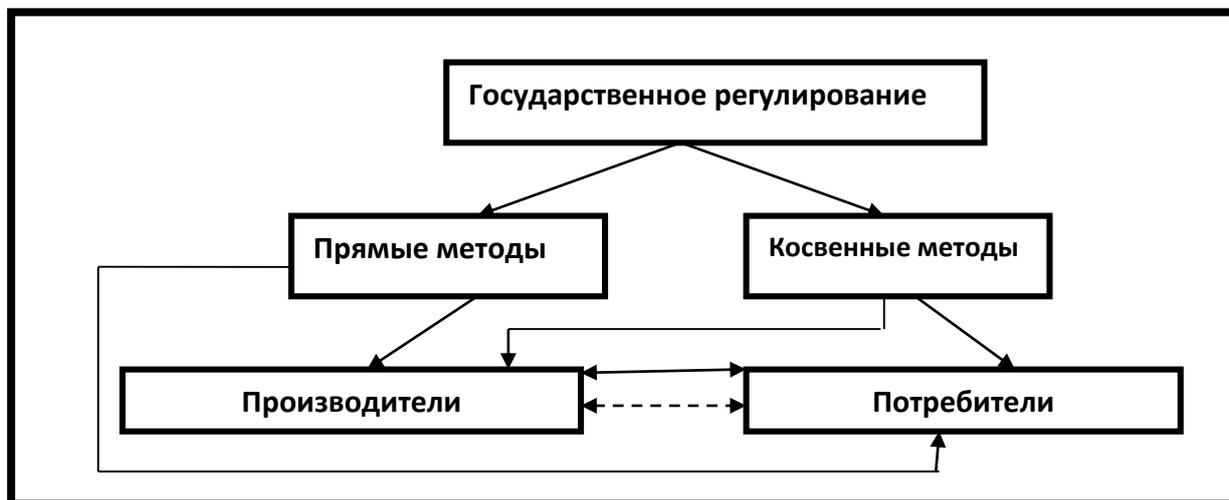


Рисунок 1. Государственное регулирование в перерабатывающем кластере

Система государственного регулирования развития перерабатывающего кластера региона будет развиваться в соответствии с процессами поэтапного формирования рыночного механизма хозяйствования (рисунок 1) [1].

Предлагаем через государственные дотации и субсидии оказывать поддержку отдельным подотраслям и районам. В унитарном государстве субсидии (часть государственных доходов, переданных в местные бюджеты) являются прерогативой центрального правительства, в то время как в федеральных государствах они могут выдаваться местным органам как федеральным правительством, так и членами федерации. В отдельных случаях (главным образом в странах с федеративным устройством) субсидии могут быть предоставлены регионам России (и даже местными органами) самому федеральному правительству. Субвенции (т. е. субсидии целевого назначения) часто предполагают доленое участие правительства в финансировании мероприятий, проводимых местными органами. Использование системы субсидий вызвано не столько необходимостью ликвидации дефицита местных бюджетов, сколько потребностью правительства заставить местные власти проводить нужную региональную политику [1].

Считаем, что регулирование цен должно осуществляться государством по определенным видам товаров и услуг путем установления различных тарифов для отдельных категорий потребителей. Это касается, прежде всего, продукции государственного сектора экономики.

Кроме того, следует задействовать такой механизм государственного регулирования как финансирование через специальные бюджетные фонды целевых региональных программ. Эти фонды повышают маневренность и мобильность финансовой системы. Мобилизуя дополнительные средства, правительство получает резерв на случай возможных финансовых затруднений. К прямым ме-

тодам государственного регулирования развития перерабатывающего кластера относится и государственная контрактная система (в переходный период, например, государственный или республиканский заказ на товары, поставляемые по межправительственным соглашениям) [1].

Считаем, что по товарам, поставляемым на экспорт в соответствии с госзаказом из бюджета организации, выдавшей госзаказ предприятию, следует выделять адресную попродуктовую дотацию, а в случае убыточности экспорта компенсировать все издержки по производству экспортной продукции.

Предлагаем к финансированию государственных контрактов развития перерабатывающего кластера привлечь, помимо средств государственного бюджета, средства целевых фондов, банковские кредиты и т. д. На основе контрактной системы путем разработки механизма подряда и субподряда могут осуществляться взаимоотношения между районами, в частности во внешней торговле.

Важнейшим методом управления развитием перерабатывающего кластера АПК региона является использование средств бюджетов разных уровней [2].

В частности, предлагаем взаимоотношения республиканских и местных бюджетов осуществлять различными путями, например, через гарантирование долговых обязательств местных властей (т. е. обеспечение им льготных условий получения займов), освобождение от уплаты тех налогов, которые местные органы власти выплачивают своими облигациями, целевые дотации и кредиты для финансирования самостоятельно осуществляемых местными властями проектов и программ или прямое целевое финансирование местных проектов и программ, имеющих межрайонное значение.

## Литература

1. Бирман Г., Шмид С. Экономический анализ инвестиционных проектов. / Пер. с англ. Под ред. Л. П. Белых. – М. Банки и биржи. ЮНИТИ., 1997.
2. Кэмпбелл Р. Макконнел, Стэнли Л. Брю. Экономикс. Т. 1, 2. – М.: Республика, 1992.
3. Лексин В. Н., Швецов А. Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М. Эдиториал УРСС, 2003.

---

## ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ДЕВАЛЬВАЦИИ ПО МСФО

---

**Бейсенбаева А. К.**

*Доцент, КазНУ имени Аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы*

**Набиева А. М.**

*Преподаватель, УМБ. Казахстан, г. Алматы*

### *HEDGING OF CURRENCY RISKS IN THE CONDITIONS OF DEVALUATION ON IFRS*

*A.K. Beysenbaeva, Associate professor, Kazakh National University named after Al – Farabi, Kazakhstan, Almaty*

*A.M. Nabyeva, Teacher, University of International Business, Kazakhstan, Almaty*

#### **АННОТАЦИЯ**

*Становление рыночной экономики в нашей стране девальвация национальной валюты и возрастающий потенциал для усиления давления на тенге, инструменты хеджирования валютных рисков остаются невостребованными. Также в статье рассматриваются порядок организации учета хеджирования в условиях инфляции и использованию на практике банковской деятельности, даны рекомендации разработать необходимые мероприятия.*

*Ключевые слова: Хеджирование, своп, валюта, фьючерс, МСФО.*

#### **ABSTRACT**

*Formation of market economy in our country devaluation of national currency and the increasing potential for strengthening of pressure upon tenge, instruments of hedging of currency risks remain unclaimed. Also in article are considered an order of the organization of the accounting of hedging in the conditions of inflation and to use in practice of bank activity, recommendations to develop necessary action are made.*

*Keywords: Hedging, swap, currency, future, IFRS.*

To designate different methods of insurance of exchange risk by purchasing or selling foreign currency in the banking, stock exchange and commercial practice uses the term "hedge" (which means in English "hedge" – "fencing"). In a narrow sense, hedging means that hedgers take out insurance for the currency risk by creating counter-claims and liabilities in foreign currency.[1]

The traditional and most common type of hedging are urgent (forward) transactions from foreign currencies. For example, a French company is expecting in 6 months' supply of US dollars do hedging by selling future revenue dollars for francs for a fixed rate of 6 months. Making a forward transaction, the company creates an obligation to deliver the sold dollars to balance the requirements of existing dollar. In the case of the devaluation of the currency of payment (dollar) the losses of the export contract will be covered by foreign exchange gains on forward exchange contracts. The importer, on the other hand, buys in advance foreign currency, if the expected increasing of the currency of payment fixed in the contract.

Similarly, the foreign investor insures the risk associated with a possible depreciation of the currency in which investments are made, by selling it for a certain period in order to protect their assets from losses. The hedger on the market of currency futures - the buyer of a futures contract receives a guarantee that if there is an increasing of the foreign currency on market "spot" (cash transactions) he can buy it at a more profitable rate fixed at the conclusion of the futures contract. Thus, the losses on cash transaction are

compensated by profit in the futures exchange market with an increasing of foreign currency and vice versa.[2]

The exchange rate in the market "spot" approaches with the course of the futures market as it approaches the period of performance of the futures contract. Therefore, the main objective of currency futures - compensation of foreign exchange risk, and not obtaining foreign currency. Therefore, hedgers typically close their foreign exchange positions on the last trading session (working sessions), making a profit or a loss by paying the futures market (margin).

Despite the last devaluation of national currency and growing potential for increasing pressure on the tenge, hedging instruments of currency risks in Kazakhstan remain unclaimed.

Hedge accounting can be used for various purposes but the essence of hedge accounting is only one thing: the elimination of the volatility in the income and outcome statement, and therefore, the view internal and external users reporting more reliable and accurate information.

For example, IFRS (IAS) 39 requires maintaining of the counting of banking position at amortized cost while derivative instruments, covering, for example, interest rate risk in the banking book are counted at fair value, which can lead to a significant distortion of the statement of incomes and outcomes as towards a significant overestimation or underestimation of the significant financial results of the bank. As a consequence, there is a risk that the bank's management while making decision will be guided by a distorted, inaccurate information.

Hedging transactions are used by banks to reduce the existing market, interest rate or of currency risks and involve the use of futures, swaps, options and other instruments. The effectiveness of the hedging strategy is determined not by the profits from the operation of the hedge, but how this profit compensates the results of hedging transactions.

IFRS (IAS) 39 describes the three main types of hedging, as well as regulates the procedure in reporting:

- cash flow hedge is a hedge of the risk of possible changes in cash flows, often in foreign currency. This type of hedge balances incoming and outgoing cash flows in order to minimize currency risk;
- fair value hedge, in which the fair value of the hedged item is changed in accordance with changes in the market price. Changes in the fair value of the hedged item and the hedging instrument initially recognized in equity are transferred in the statement of income and expenses for compensation of results on the hedged item;
- hedge of a net investment in a foreign operation should be considered as a cash flow hedge. [3]

Import orientation of Kazakhstan's business, as well as external borrowing in foreign currency, the tenge financial flows suggest a high level of exposure to currency risk. Meanwhile, most local companies do not use hedging to reduce them. Fitch Ratings experts believe that the recent depreciation of the tenge will have a significant pressure on the creditworthiness of rated by the agency of energy and transport companies of Kazakhstan. This is due to differences on currency debt and revenue, and the fact that most local companies do not use hedging to reduce its foreign exchange risks.

However passed tenge devaluation and increasing devaluation expectations had no significant effect on market of manufacturing financial instruments. At the moment, we can say that the situation in relation to hedge its currency risk has not changed. After the last devaluation of the clients there is a moderate interest in derivative products as a whole.

Thus, derivative products segment has not changed much. Today the increasing interest in the financial products by hedging currency risks is absent.

Currently, currency risk hedging tools in the Kazakh market, tend to be more in demand STB. However, even in this case, but in this case the situation is becoming more complicated. That the impact on the market in a greater

extent have regulatory restrictions on derivative financial instruments. In fact, the market has a tendency to reduce the balances in the national currency through carrying out conversions. The derivative financial instruments are not used.

It should be reminded that on the January 1st, 2014 the National Bank of Kazakhstan introduced the requirements about that "open long and (or) short bank's position in derivative financial instruments in the currency of separate foreign state (group of foreign states), open on accounts of contingent claims and contingent accounts obligations must not exceed 30% of the open long and (or) short bank's position in the same foreign currency as the balance sheet accounts.

The value of certain technical terms should be also reminded. On the real market holding the asset or claim is referred to as a long position; intention (need) to sell an asset or liability - a short position.

On the futures market the purchasing contract is considered as a long position, and the selling contract - as a short position. Locked position - long (or short) position, "covered" short (long) positions in the same or substitute assets (goods).

There is a closed position (german: Die Geschlossene Position) – a part of the open positions are not exposed to market risk, or in which is not available any market risk.

The term "short position" is used (german: short position) to mark the position where traders sell values which are not still belong to them. According to one Russian version this means "Anglo-Saxon term for the sale of shares with their award after a certain time which allows you to perform operations without having the presence of these shares. The meaning of the operation is the game on the difference in rates (similar to the operation principally with any other commodity)"<sup>1</sup>. Sometimes these actions are extended, and then we have a deal with a short position, ie transaction for profit from a rapid resale of shares with the reliable forecast rate changes or probable "push" to this change. Apparently, in these cases, it is better to use the term "short sale." [4]

Thus, the data in Table 1, in fact, banks may have forward contracts only 30% of the open currency position of the bank, which can lead to currency risks in the bank of the remaining 70%, which has brought in currency risks in Kazakhstan banks.

Table 1

Calculation of the interest rate of Swaping

Sector of banking market	Millard tenge						Million dollars of the USA					
	February 2014		January 2014		trend		February 2014		January 2014		trend	
	valume	%	valume	%	valume	%	valume	%	valume	%	valume	%
Foreign urrency	2981,7	75,9	2393,2	71,4	498,5	20,8	16499,7	75,7	15554,9	71,6	944,7	6,1
Spot market	1629,2	42,8	1137,7	33,9	491,5	43,2	9256,7	42,5	7332,8	33,7	1923,8	26,2
Swap market	1262,4	33,1	1255,5	37,5	6,9	0,6	7243,0	33,2	8222,1	37,8	-979,1	-11,9

According to the data of KASE

Using of hedging as a way of management and minimization of risks is one of the undeveloped issues in the legislation of the Republic, which is the main obstacle in the development of methods of foreign exchange risk insurance in Kazakhstan.

Legislative support and fixing of any economic aspects is necessary for the normal functioning of the institutional

units of the economy of sovereign Kazakhstan. A lack of development (or rather absence) of legal framework only contributes the development of the shadow economy and does not stimulate economic subjects of Kazakhstan to active participation in the development of various methods of insurance risks. This is only encouraged by their mercantile goals at the micro level, therefore, the complexity and scale

of the event is not observed, that is not conducive to financial stability of the Kazakh economy as a whole.

At the current stage of development of the economy of Kazakhstan there is a task in front of the government's economic policy which means an adequate response to number of principal new problems. Perhaps the most acute of them is the problem of the instability of the exchange rate of tenge and the related regulation of currency risks, accompanied by a number of other objective problems. [5]

To overcome these problems should be taken measures as in general economic and structural and sectoral terms of currency policy. Until recently, hedging as the risk management does not really matter for the banks. Interest rates are fixed by monetary authorities, the structure of financial instruments are often set in advance, the financial markets were different with their little depth and degree of activity, banks were not allowed to conduct operations in foreign currency, the planning was very superficial and relative, as banks have limited autonomy and national accounting standards did not demand the extent of disclosure, in order to assess the profitability and capital adequacy.

Now the situation is changing in many markets, in some cases quite dramatically, requiring urgent

strengthening the financial management and risk management of banks operating in these markets.

It is necessary to strengthen several areas: financial information must be more accessible, it is necessary to develop financial policies, financial skills, particularly in the management of assets and obligations, obligations and portfolios, it is necessary to create a process of managing assets and obligations, improve the organizational structure, a clear division of responsibilities for financial management and improvement of the control efficiency. It is also necessary to isolate the process of hedging as an independent optimization of the level of risk.

#### References

1. Krasavina L.N. International monetary and financial relations: Textbook - M.: Finance and Statistics, 1994. – 590p.
2. Zhukov E.F. World's market loan capitals: Textbook - M.: Economic Education, 1992.- 224p.
3. Hedging of currency risk. <http://www.msfofm.ru>
4. Explanation of IFRS (IAS) 39 "Financial Instruments: Recognition and Evaluation» <http://www.grossbuh.kz>
5. "Kazakhstan looks at hedging against falling oil prices" - <http://www.globaltimes.cn/content/850113.shtml>

## РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК СОСТАВНОЙ ЧАСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

**Бобкова Алена Александровна**

*Аспирант, Казанский государственный, архитектурно-строительный университет, г.Казань*

*THE DEVELOPMENT OF REGIONAL INNOVATIVE SYSTEM AS TO COMPONENT PART OF NATIONAL INNOVATIVE SYSTEM IN RUSSIA*

*Bobkova Alena, post-graduate student, Kazan State University of Architecture and Engineering, Kazan*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрены теоретические аспекты национальной и региональной инновационных систем. Выявлены и проанализированы основные особенности региональной инновационной системы и проблемы формирования эффективной национальной инновационной системы в России. Приведены примеры решения данных проблем.*

#### ABSTRACT

*In the article theoretical aspects are considered national and regional innovative systems. The basic features of the regional innovative system and problem of forming of the effective national innovative system are deduced and analysed in Russia. Examples of decision of these problems are made.*

*Ключевые слова: национальная инновационная система; региональная инновационная система; инвестиционная привлекательность.*

*Keywords: national innovative system; regional innovative system; investment attractiveness.*

Проблемы становления инновационной экономики регионов связаны с необходимостью формирования эффективных региональных инновационных систем (РИС). Региональная инновационная система (РИС) является динамичной, развивающейся частью национальной инновационной системы (НИС). Взаимосвязь и взаимодействие между инновационными системами различного уровня влияют на их устойчивое экономическое развитие. Исследование региональных инновационных систем необходимо с целью более глубокого прояснения не только их специфики, но и НИС в целом. Полноценное формирование и функционирование национальной инновационной системы России невозможно без создания

РИС и встраивания территориальных участников в единую инновационную систему страны. Регионы формируют инновационную среду с учетом местных особенностей, сильных и слабых сторон, прорабатывают и реализуют основные положения региональной научно-технической политики.

Экономике инноваций присущи свои особенности - своя форма накопления, собственная структура богатства и особые критерии оценки эффективности накопления. Самая главная проблема создания эффективной развитой инновационной системы – высокие риски и необходимость «длинных» денег, то есть долгосрочного финансирования. Вследствие чего высококвалифицированные

кадры уходят в бизнес, у которого «отдача» происходит значительно быстрее, инвестирование в инновационные проекты не развито, так же, как и не развито кредитование таких проектов, экономика продолжает базироваться на переработке и продаже национального богатства (нефти, газа), а также на производстве и продаже товаров и услуг высокого спроса.

В соответствии с долгосрочным прогнозом научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 г.) российский научно-технический комплекс в ближайшей перспективе может столкнуться с такими ограничениями, как дальнейшее сокращение и ухудшение качества научного потенциала. [4, с.66-67] Специфика человеческого капитала такова, что увеличение или уменьшение расходов на образование, или здравоохранение само по себе еще не служит подтверждением прироста совокупного капитала. Поэтому, например, увеличение числа специалистов со средним специальным и высшим образованием невозможно однозначно трактовать как прирост человеческого капитала. Для решения данной проблемы можно рассмотреть ужесточение требований к получению высшего образования, научных степеней и званий, например, обязать научных сотрудников патентовать свои исследования и изобретения, проводить экспертизу инновационных проектов. В качестве компенсации повышается защита интеллектуальной собственности научных сотрудников, кроме того, можно ввести в качестве компенсации некоторые социальные льготы, другие привилегии. Необходимо также для решения проблемы ухудшения качества научного потенциала формировать определенное отношение социума к направлению образования и науки – поднимать престиж данного направления в сознании людей, увеличивать материальную и социальную поддержку занятых в науке граждан.

Проблема суммарного увеличения инвестиций в инновационные проекты должна решаться комплексно. В качестве инструментов решения можно использовать эмиссию ценных бумаг организациями, занятыми инновационными проектами; создание и развитие большего количества венчурных фондов и бизнес-ангелов; использование таких новых методов привлечения инвестиций, как форфейтинг (операция по трансформации коммерческого кредита в банковский), франчайзинг (право на использование технологии производства, продажи товара или услуги известной фирмы), спонсоринг (подбор или организация инновационного проекта, гарантированное осуществление проекта и учета интересов спонсора) и фандрайзинг (целенаправленный систематический поиск спонсорских средств для осуществления и поддержки проектов); а также внедрение и развитие функционирующей системы страхования инвестиций в инновации. [2, с.145] Последний предложенный инструмент требует большего внимания. Необходимость страхования высокорискованных проектов и инвестиционных фондов, по мнению некоторых экспертов, не очевидна, так как вкладчики заранее знают о степени риска, которая компенсируется высокой доходностью в случае удачного вложения. [5, с.2] Но следует понимать, что инвесторы – юридические и физические лица – будут интенсивнее вкладывать свои свободные денежные средства, а значит увеличивать инвестирование в высокорискованные проекты, если данные проекты будут застрахованы. В данном случае в разработку

системы страхования можно подключить Банк России, который будет обязывать и контролировать страхование инновационных проектов страховыми компаниями, выдавать специализированные лицензии, поощрять организации, страхующие высокорискованные инновационные проекты и инвестиционные фонды.

Вторая не менее важная проблема создания развитой инновационной системы – отсутствие четко сформулированной инновационной политики. В настоящее время нет должной законодательной базы, не хватает нормативных документов, отсутствует единый определяющий федеральный закон об инновационной деятельности. В современных условиях детально не проработан механизм партнерских взаимоотношений государства с наукой и бизнесом, основанных на равноправии их участников. Стремление субъектов Российской Федерации к принятию законов, нормативных актов об инновационной системе свидетельствует о назревшей необходимости федерального регулирования инновационной политики. Эффективная национальная инновационная система невозможна без участия государства. Однако эффективное участие государства может быть обеспечено партнерско-паритетной формой, а не доминирующей. [3, с.188] Государство должно не препятствовать инновационной конкуренции предпринимателей, а способствовать ее развитию, поскольку основу НИС составляет предпринимательство, которое стремится коммерциализировать инновации. Задача государства в современном обществе состоит не в стимулировании отдельных инноваций, а в формировании организационных, экономических и правовых условий для осуществления инновационного процесса в рамках НИС.

Политика, формулирующая приоритетные направления инновационной системы, необходимая для перехода на инновационный путь развития, станет реальностью только при обосновании социально-экономической целесообразности этих направлений. Между тем возможности подобного рода обоснований крайне затруднены во многом из-за низкого качества статистики. Отечественная статистика инноваций противоречива и малопригодна для оценки результативности преобразований – происходит смешение состава показателей, полученных из различных форм статистической отчетности. Внедряемая сегодня система статистической отчетности не дополняется статистическими наблюдениями экономических, социальных, экологических и иных результатов инновационных процессов. В результате используемая в стране методология статистического анализа часто непригодна для объективного анализа инновационных процессов, а значит, и для принятия обоснованных управленческих решений. Такая же проблема наблюдается и в оценке эффективности инновационной деятельности – на федеральном уровне и на уровне регионов. На сегодняшний день консалтинговыми компаниями, государственными органами и некоммерческими организациями накоплен определенный опыт построения рейтингов регионов, учитывающих инвестиционный климат субъектов РФ, их кредитоспособность, уровень инновативности, готовность регионов к информационному обществу и другие. [6] Тем не менее, мониторинг информационного пространства показывает, что в настоящее время ниша региональных рейтингов инновационного развития остается незаполненной.

По мнению аналитиков, объединение субъектов в национальную систему должно начинаться снизу и изначально произойти на местном уровне. А высший общероссийский уровень в данной системе должен устанавливать лишь единый язык, единые правила игры. [1, с.159] Правовая база функционирования НИС едина для всей страны, и государственная политика, направленная на стимулирование инноваций, реализуется, как правило, на национальном уровне. Региональная инновационная система является подсистемой НИС, следовательно, ей необходимо вписываться в инновационную политику, проводимую центром. Государство определяет приоритеты и создает соответствующие условия развития на макроэкономическом уровне, а основная роль в реализации государственной инновационной политики отводится регионам. Здесь наблюдается следующая важнейшая особенность инновационной системы - высокая дифференциация социально-экономического развития регионов. К каждому из них требуется индивидуальный подход, который должен быть сформирован на уровне государства, с участием администрации регионов. Региональным структурам управления должны быть переданы необходимые полномочия со стороны центральных органов. Инновационная политика должна стать инструментом развития от-

стающих регионов, обеспечить уменьшение их социально-экономической дифференциации, определить специализацию по приоритетным направлениям инновационного развития каждого региона в зависимости от социально-экономического уровня развития, климатических условий региона, существующей научно-технической базы и т.д. Известно, что привлечение инвестиций является для всех регионов одним из главных направлений в стратегии социально – экономического развития. Для привлечения инвесторов на освоение инновационных проектов конкретного региона, необходимо улучшать инвестиционную привлекательность данной территории в целом, а также повышать уровень инновационного развития. В результате анализа факторов, способствующих улучшению инвестиционной привлекательности регионов для внедрения инноваций, можно выделить последовательную и долгосрочную инновационную политику государства, в том числе на региональном уровне, рациональное использование имеющегося инновационного потенциала регионов, разработку развитых программ коммерциализации инноваций, разумное привлечение инвестиций, и другие факторы.

Вышеперечисленные проблемы формирования эффективной национальной инновационной системы в России представлены в табл.1.

Таблица 1

Основные проблемы формирования эффективной национальной инновационной системы в России

Проблемы	Обобщенные	Уточненные
Основные проблемы формирования эффективной национальной инновационной системы	- высокие риски, - необходимость долгосрочного финансирования	сокращение и ухудшение качества научного потенциала
		низкий уровень инвестирования в инновационные проекты
		отсутствие развитого кредитования инновационных проектов
		отсутствие страхования инвестирования в инновационные проекты
	- отсутствие четко сформулированной инновационной политики	отсутствие полной законодательной базы, касающейся инновационной деятельности
		отсутствие механизма партнерских взаимоотношений государства с наукой и бизнесом
		отсутствие сформированных организационных, экономических и правовых условий для осуществления инновационного процесса
	- низкое качество статистики и оценки эффективности инновационной деятельности	низкое качество отечественной статистики инноваций
		низкое качество оценки эффективности инновационной деятельности
	- высокая дифференциация социально-экономического развития регионов	необходимость индивидуального подхода к разработке процесса инновационного развития и определению приоритетных направлений каждого региона

Отметим, что региональная инновационная система — часть национальной инновационной системы, которая не только формирует вектор дальнейшего развития инновационных систем региона, но и напрямую зависит от качества функционирования систем территорий. Углубленный анализ региональных инновационных программ развития отдельных секторов экономики с учетом комплексного характера воздействия институциональных, экономических, социо-экологических факторов предусматривает глубокую модернизацию социальной инфраструктуры, включая образование, здравоохранение, жилищный сектор.

Список литературы

- 1) Афонасова М.А. Проблемы теории и практики управления инновационным развитием регионов: моногр./М.А. Афонасова. – Томск: Томск. Гос. ун-т систем упр. и радиотехники, 2008.
- 2) Василевская И.В., Экспертиза инновационных проектов, «Инновационный менеджмент», Изд-во «Инфра-М», 2005 г.
- 3) Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера, М. 2010.

- 4) Модернизация российской экономики: структурный потенциал. / отв.ред. Н.И. Иванова, Ю.В. Куренков. М. 2010.
- 5) Москвин В.А. Основы теории риска для реализации инвестиционных проектов в России. 2001, № 6.
- 6) www.raexpert.ru - официальный Интернет-сайт рейтингового агентства «Эксперт РА».

## ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ СЕВЕРНЫМ РЕГИОНОМ

**Богданова Анна Анатольевна**

кандидат экон. наук, доцент, Северный (Арктический) федеральный университет, г. Архангельск

*THE FACTORS of the FORMING MODEL OF MANAGEMENT OF THE NORTHERN REGION*

*Bogdanova Anna, Candidate of Economic Sciences, docent, Northern (Arctic) Federal University, Arkhangelsk*

### АННОТАЦИЯ

*В современном мире, возрастает роль северных территорий, в связи с расположением там основных запасов природных ресурсов и имеются возможности развития отраслей хозяйства, базирующихся на богатом природно-ресурсном потенциале и внедрении инновационных технологий и прочем. Использование эффективной управленческой модели на Европейском Севере, позволяет не только гармонично сочетать исторически сложившиеся принципы организации хозяйства, но и качественно повысить эффективность социально-экономического развития северо-европейских регионов.*

### ABSTRACT

*In the modern world, the role of northern territories increases, in connection with an arrangement there of the main stocks of natural resources and there are possibilities of development of the branches of economy which are based on the rich natural and resource potential and introduction of innovative technologies and other. Use of the effective administrative model in the European North, allows not only to combine harmoniously historically developed principles of the organization of economy, but also qualitatively to increase efficiency of social and economic development of the North European regions.*

*Ключевые слова: Северные территории, потенциал, модель управления, региональная политика*

*Keywords: Northern territories, potential, model of management, regional policy*

Начиная с 50-х гг. XX века, роль и место региональной экономики по сравнению с национальной существенно возросла, и настоящие тенденции продолжают развиваться. Управление регионом прошло эволюцию от территориально-производственного планирования до создания высокоэффективных территориально-промышленных комплексов, являющихся центром социально-экономического, культурного и научного развития [1, с.54].

Социально-экономическое развитие регионов в настоящее время испытывает влияние трех главных факторов [2, с.29]:

1. Рыночного - взаимопроникновение региональных, национальных и мирового рынков, т.е. границы рынков постепенно размываются, региональные и национальные товары и услуги должны соответствовать требованиям мирового уровня.
2. Конкурентного - усиление конкуренции на всех перечисленных рынках, особенно неценовой конкуренции - конкуренции в области качества жизни и инноваций. Такие факторы, как интеллектуальный и социальный потенциал постепенно выходят на ведущие места, составляя главные направления конкурентоспособности региона.
3. Производственного - постепенная замена массового производства высокоспециализированным, вертикальной иерархии - горизонтальной, низкой индивидуальной ответственности - причастностью работника производственному процессу. Это позволяет оценить работнику собственный вклад в организацию и его место и роль в ней.

Эти факторы способствуют продвижению от территориальной социально-экономической дифференциации и разделения труда к территориальной интеграции, диверсифицированным региональным рынкам, а в целом - от национальной политики к региональной.

Игнорирование специфических условий Севера в экономике и социальной сфере ведет к выдавливанию населения из этой территории. Значительное сокращение численности населения Севера происходит за счет его оттока в другие регионы, где не только более благоприятные условия жизни, но главным условием является трудовая мотивация.

Наличие именно таких факторов обуславливает необходимость проведения особой государственной политики по отношению к северным территориям, которая должна быть составной частью региональной политики страны.

Практика показывает, что никакие значимые предложения или законодательные инициативы органов государственной власти северных территорий по решению проблем не будут поддерживаться и реализовываться до тех пор, пока не выработается единый комплексный подход к регулированию экономики и социальной сферы [3, с.388].

В современных условиях выделение крупных экономических районов диктуется исключительно развитием научно-технического прогресса. Контуры границ экономических районов определяются ареалом размещения отраслей рыночной специализации и важнейших вспомогательных производств, связанных с отраслями рыночной специализации [4, с.39]. К районообразующим факторам

современных экономических районов можно отнести наличие крупных месторождений полезных ископаемых, высокую плотность населения, крупного научно-учебного центра и т.д.

Однако, с точки зрения требований современной внутренней и внешней среды, этого явно недостаточно, поскольку страна обязана соответствовать не только требованиям национального законодательства, но и мирового, а выпускаемые товары удовлетворять требованиям не только своего потребителя, но и покупателей из других стран, следовательно, промышленность должна быть конкурентоспособной, а условия для этого обеспечивает именно регион, правильно организовав производство, подготовку кадров, свою социальную политику, обеспечивая у населения желание жить и работать именно на этой территории.

Для выполнения этих условий на Европейском Севере недостаточно учитывать исключительно те показатели социально-экономического развития, которые были упомянуты выше. В связи со спецификой северных территорий, проявляется необходимость также в учете следующих социально-экономических факторов:

1. Экономико-географическое положение с учетом климата и рельефа. Эта группа объективных условий оказывают непосредственное влияние на социально-экономическое положение региона через физиологические и медико-биологические факторы, которые формируют такие важные показатели развития региона, как прожиточный минимум, потребительская корзина, уровень пенсий, минимальный уровень дохода и т.д.

Изначально, для северных территорий специфично даже само формирование поселений, которые концентрируются вокруг крупных промышленных предприятий, поэтому расселение жителей регионов севера происходит следующим образом: огромные незаселенные территории, часто труднодоступные и города, и поселки, специализирующиеся на одном или нескольких производствах, завязанных на имеющихся природных ресурсах.

Поскольку города возникают на базе развития региональной промышленности, возрастает значение социально-экономической политики, которая позволяет организовать эффективную среду жизнедеятельности, обеспечивающую высокое качество жизни и труда в регионе, повышающую отдачу от использования трудовых ресурсов.

Сразу следует выделить те особенности, которые характеризуют хозяйственную деятельность на северных территориях и в первую очередь это особые климатические условия и уровень комфортности проживания. Степень комфортности оценивается по пятибалльной шкале: 1. комфортные; 2. прекомфортные; 3. гипоконфортные; 4. дискомфортные; 5. экстремальные.

Большая часть территорий относится к гипоконфортным, меньшая – к дискомфортным [5, с.119-120]. Это значит что:

- А) 8-10 месяцев в году природные условия значительно осложняют труд, быт и отдых людей. Отдельные природные факторы оказывают сильное негативное воздействие на здоровье населения.
- Б) Адаптация переселенцев сопровождается сильным напряжением адаптационных систем организма. Патологии, характерные для пришлого населения в зоне Севера: снижение иммунитета, метеострессы, гиповитаминоз и др.

В) Отопительный период 250-300 дней, продолжительность безморозного периода 70 -120 дней, ультрафиолетовая недостаточность 60-150 дней.

Все это требует дополнительных средств для обеспечения достойного проживания людей на данных территориях. По расчетам экономистов стоимость обустройства человека в комфортном и экстремальном районе различается в десять раз [6, с 5].

Среди основных статей затрат, которые несут жители северных территорий: коммунальные услуги, одежда, питание, организация отдыха. Стоит отметить, что все это является жизненно необходимым и не содержится в себе элемент роскоши. С целью эффективного использования природно-ресурсного потенциала региона, обязательно следует учитывать это в формировании государственной региональной социально-экономической политики.

2. Богатый природно-ресурсный потенциал.

Второй фактор - фактор ресурсности. На территории Европейского Севера сконцентрированы стратегические запасы углеводородов, фосфорное сырье, алмазы, редкие металлы. Предположительно, на северных территориях находится до четверти всех углеводородов планеты. Все это обуславливает рост в экономике.

Основой хозяйства Северного экономического района является использование уникального положения и, как следствие, транспортных путей всероссийского и международного значения с выходом в Северный Ледовитый океан, реализация потенциала приграничного сотрудничества, богатого природно-ресурсного потенциала, постоянного состава населения и сложившейся системы расселения.

Европейский Север - это крупная природно-ресурсная кладовая, относительно близко расположенная от центральных районов и лучше освоенная, чем Азиатский Север, а незамерзающие морские порты западного сектора Арктики образуют широкие внешнеторговые ворота в Европу. Роль макрорегиона в таком качестве будет заметно возрастать в связи с геополитическими обстоятельствами – истощение южных сырьевых баз и увеличение роли северных морских портов, удорожанием транспортных путей с южными и восточными регионами.

3. Формирование современной структуры производства, основанной на традиционных отраслях промышленности, но ориентированной на обработку и переработку.

Регионы Европейского Севера позднее регионов большинства экономически развитых стран выходят на путь инновационного развития. Перед ними стоят актуальные задачи преодоления технологической отсталости и модернизации национальной экономики. Северным регионам необходимо органично внедряться в формирующееся глобальное экономическое и научно-технологическое пространство, найти собственные рыночные ниши в сложившейся структуре мирохозяйственных торговых связей, выявить перспективных партнеров.

Устойчивое региональное развитие связано с увеличением активности в сфере повышения производственного потенциала региона. В настоящее время это не столько улучшение и упрощение налогообложения, сколько политика инвестиционной активности, позволяющая увеличить конкурентоспособность региональной продукции на внутреннем и на внешнем рынках.

Современные исследователи связывают региональную конкурентоспособность с повышением уровня инновационного развития экономики, что возможно только в случае привлечения достаточного количества инвестиций. Развитие экономики знаний происходит наиболее эффективно в рамках национальных кластеров.

Основой формирования постиндустриального уклада региональной экономики является формирование целенаправленной государственной политики, направленной на улучшение условий функционирования и развития отраслей промышленного комплекса. В связи с этим основные усилия промышленных субъектов необходимо направлять на повышение технического уровня производства, обеспечение выхода продукции инноваций и высоких технологий, как на внутренний, так и на внешний рынки. Очень важно добиться обеспечения гибкости производства и высоких темпов обновления продукции, что позволит сохранить конкурентные позиции на рынке.

#### 4. Развитие экономики инновационного типа.

Суровость природно-климатических условий и, как следствие, высокие затраты на производство и жизнеобеспечение населения, огромные расстояния и низкая транспортная обеспеченность, экологическая уязвимость природы Севера - эти факторы, как никакие другие, должны являться мощным стимулом к тому, чтобы жизнеобеспечение северных территорий строилось на основе новейших достижений научно-технического прогресса [7, с.115].

Инновации должны прийти и в инфраструктуру северных регионов с целью создания таких условий для человека, живущего на Севере, которые бы могли нейтрализовать отрицательное воздействие экстремального климата.

Благоприятное географическое положение, природные ресурсы, классики экономической теории рассматривали как сравнительные преимущества территории. Конкурентные преимущества определяются инновациями, использованием новых знаний, информации, человеческого капитала.

Сравнительные преимущества – потенциал для развития территорий в краткосрочном периоде. В долгосрочном - необходимо создавать механизмы для трансформации сравнительных преимуществ в конкурентные, что определяет конкурентоспособность и экономическую безопасность территории.

Понятие «конкурентоспособность региона» уже внедрилось и в научный, и в практический оборот, однако, сущность употребления этого термина остается предметом научных дискуссий. Обобщая многочисленные публикации на эту тему, можно выделить три основных подхода.

В первой группе работ конкурентоспособность регионов вообще не выделяется как научное понятие. Это справедливо даже в отношении популярной сегодня теории международной конкурентоспособности профессора Гарвардского университета М.Портера (США), хотя она дает удобную практическую схему для исследования конкурентных преимуществ регионов. М. Портер, определил, что должен быть найден новый подход, который отражает динамично развивающийся характер конкуренции, выходящий далеко за рамки издержек, и основанный на теории инноваций. Его центральная идея заключается в том, что «благополучие страны создается, а не наследуется. Оно не вырастает из природных богатств страны, ее трудового потенциала, процентных ставок или стоимости

валюты, как утверждает классическая экономическая теория» [8, с.74]. Поэтому, по мнению Портера, конкурентные, а не сравнительные преимущества создают благосостояние страны [8, с.76].

По мнению автора, объективно существует перечень факторов, которые сознательно не учитываются центром либо же учитываются не в полной мере и не в комплексе при реализации государственной социально-экономической политики на Севере.

На экономику и социальную сферу северных регионов оказывают влияние: экстремальные природно-климатические и географические условия и неразвитая транспортная инфраструктура, что ведет к удорожанию производства и жизнеобеспечения населения севера, сокращает возможности для роста и развития экономики, повышает издержки производства, снижает конкурентоспособность производимой продукции.

При сравнении российского и передового зарубежного опыта социально-экономического развития северных территорий, определено, что необходимо формировать эффективную государственную региональную социально-экономическую политику, учитывающую особенности, проблемы и перспективные направления развития территорий Европейского Севера, а также такие факторы социально-экономического развития, как: особое экономико-географическое положение, богатый природно-ресурсный потенциал, необходимость ориентации отраслей промышленности на традиционные производства при повышении доли обработанной и переработанной продукции и внедрение новаций.

#### Литература

1. Криворотов А.К. Роль государства в повышении международной конкурентоспособности регионов: На примере политики Норвегии в Заполярье [Текст]: диссертация. – Москва, 2004. – 198 с.
2. Факторы устойчивого развития регионов России: монография / А.М. Бакирова, А.Ю. Буланов, М.А. Гервасьев, М.Г. Назаров / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: издательство «СИБПРИНТО», 2010. – 276 с.
3. Истомин А.В. Программно-целевой подход в управлении экономическим развитием российской стороны Баренц региона // Природопользование в Евро-арктическом регионе: опыт XX века и перспективы: сб статей / КНЦ РАН. – Апатиты, 2002. – С. 384-392
4. Григоричев К.В., Потороченко Н.А. Территориальное планирование в региональной социально-экономической политике // Известия Иркутского государственного университета. Серия «Политология. Религиоведение». – 2009. – № 1(3). – С. 33–41
5. Прохоров Б.Б. Окружающая среда и здоровье человека в Арктике /Б.Б. Прохоров// Российская Арктика на пороге катастрофы. – М., 1996. – С. 118-123
6. Панина Т. Вячеслав Штыров: Жизнь и работа на Севере должны быть в радость / РГ (Федеральный выпуск). – 2004. – № 3485. – С. 4-7
7. Селин В.С., Цукерман В.А., Виноградов А.Н. Экономические условия и инновационные возможности обеспечения конкурентоспособности месторождений углеводородного сырья арктического шельфа. – Апатиты: изд. Кольского научного центра РАН, 2008. – 267 с.
8. Porter M. The competitive advantage of Nations.// Harvard business Review. – 1990. – P. 70-91.

## ОЦЕНКА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИИ С УЧЕТОМ ВЛИЯНИЯ КОРРЕКТИРОВОК ЦЕН НА НЕФТЬ

*Боркова Е.А., Шиян А.А.*

*к.э.н., доцент, Санкт Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт Петербург*

Нефть - это товар, цена на которую, как и на всякий любой другой товар, формируется за счет баланса спроса и предложения. Безусловно, этот основной экономический закон «спроса и предложения» знает каждый первокурсник любого экономического вуза. По данным ИНЭИ РАН, именно баланс спроса и предложения в наибольшей степени (на 80-85%) влияет на цену нефти.

Цена на нефть имеет огромное влияние на широкий спектр всех секторов экономики разных государств, она способна вызвать сильное движение на фондовых рынках. Особенно сильно цены на нефть влияют на развивающиеся рынки, ориентированные на экспорт нефти.

В товарной структуре экспорта России по итогам 2014г. удельный вес топливно-энергетических товаров в страны СНГ занимает - 46,4%, а в страны дальнего зарубежья – 74,4%.<sup>1</sup> Машиностроение, электроника и другие высокотехнологичные отрасли формируют 7-8% отечественного ВВП. Экспорт высокотехнологичной продукции составляет всего 2,3% от промышленного экспорта России. Для сравнения: в США эта цифра равна 32,9%, в Китае - 32,8%. Удельный вес России в глобальном экспорте наукоемкой продукции не превышает 0,3%. На долю отечественного станкостроения приходится не более 1% станков, закупаемых российским бизнесом.

Добыча нефти в России в прошлом году составила 526,6 млн.тонн, в 2015г уровень нефтедобычи сократилась примерно на 60 тыс. барр. в сутки, и составила около 525 млн тонн<sup>2</sup>. Причиной снижения нефтедобычи в России стало влияние введенных странами ЕС, США и другими государствами санкций, нехватка новых крупных проектов, способных заменить истощившиеся месторождения, а также низкие цены на нефть.

В ОПЕК подсчитали, что каждый доллар, на который снижается средняя цена на нефть, обходится России в \$3 млрд недополученного дохода, так что при средней цене на нефть в \$55/барр. Россия в 2015 году недополучит (по сравнению с 2014 годом) примерно \$135 млрд.

Сокращение нефтяных доходов приводит к падению ВВП России. По подсчетам экспертов ОПЕК, в 2015 году он сократится в годовом исчислении на 3,2%. Ранее прогнозировалось, что падение ВВП составит около 2,4%. В условиях замедления темпов роста российской экономики экспорт топливно-энергетических товаров уменьшился на 4,2% до 322,6 млрд.долл. США. Отрицательная динамика обусловлена уменьшением стоимостных объемов вывоза сырой нефти на 8,6% и природного газа – на 15,7% в результате сокращения физических объемов экспорта и средних контрактных цен нефти сырой и природного газа.

Ключевыми факторами снижения нефтяных цен являлись увеличение объемов добычи нефти в США и восстановление нефтедобычи в Ливии в условиях слабого прироста спроса на мировом рынке, а также укрепление американского доллара к основным мировым валютам. В декабре 2014г. цена на нефть марки Urals снизилась относительно ноября 2014 г. на 22,0% и составила 1,1 долл. США за баррель, (средняя цена по данным агентств Аргус и Платтс), по сравнению с декабрем 2013 года цена на нефть сократилась на 44,4%.

Ставка экспортной пошлины на нефть, рассчитанная в соответствии с постановлением Правительства РФ с 1 января 2015г., составила 170,2 долл. США за тонну (в декабре 2014г. – 277,5 долл США за тонну), уменьшение на 38,7%.

В 2014г. продолжилось сокращение спроса на нефть в странах Евросоюза. Экспорт нефти, добытой в Черном море в страны Средиземноморья упал на 10,7%. Совокупный спрос на нефть, по оценке ОПЕК, в 2014г. составил 91,15 млн.барр/сут.

Согласно анализу, проведенному Morgan Stanley при падении цены за баррель нефти марки Brent на 22,5%, рубль подешевел на 21,9%. Снижение цены на 10% приводит к потере \$32,3 млрд доходов от экспорта нефти и газа - это 1,6% ВВП. Если цены зафиксируются на уровне \$80, то спад ВВП достигнет 2%, инфляция вырастет на 1-2%, экспорт упадет на 3% ВВП, потребуются интервенции в поддержку рубля и расходы в 1% ВВП из резервного фонда, предупреждают в Morgan Stanley<sup>3</sup>. При снижении цен до \$50 спад ВВП углубится до 6%, экспорт сократится на 8%, инфляция вырастет на 6-8%, ЦБ придется поднимать ставки для стабилизации курса рубля, резервы сократятся почти вдвое до \$215 млрд.

Для России и один год в таких условиях – огромный срок. В этом случае, согласно расчетам Morgan Stanley, дефицит текущего счета составит более 2%, экспорт упадет на 8% ВВП, реальный дефицит бюджета составит не менее 5% ВВП, инфляция вырастет на 6–8 процентных пунктов, т.е. вплоть до 20% в годовом исчислении. Следует ожидать активного использования резервного фонда для покрытия дефицита в размере 2% ВВП и спада ВВП не менее чем на 6%.

За падением курса рубля последует рост цен, увеличение тарифов монополий, снижение номинальных и реальных доходов населения, недоступность кредитования, что приведет к снижению покупательной способности населения и существенному сокращению потребления. Бюджет в связи с резким сокращением доходов от экспорта перестанет быть двигателем экономики, остановится целый ряд программ и крупных проектов, которые

<sup>1</sup> Источник: [Федеральная таможенная служба – режим доступа: <http://customs.ru>]

<sup>2</sup> Источник: [РБК – режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/5506d4449a79471cbe8ba16a>]

<sup>3</sup> Источник: [РБК – режим доступа: <http://www.daily.rbc.ru/opinions/economics/16/01/2015/54b8901f9a794725944bd2f6>]

составляли несколько процентов ВВП; отток капитала заморозит инвестиции и капитальное строительство, упадут цены на жилье, нежилые помещения и аренду.

Практика ручного управления приведет к дальнейшему росту издержек, падению конкурентоспособности, снижению производительности труда. С учетом полной загрузки производственных мощностей, недоступности кредитования в стране (из-за за пределами высоких процентных ставок) и за рубежом (из-за санкций), отсутствия свободного капитала для создания новых мощностей все это уже в первом полугодии текущего года может привести к серьезной рецессии и двузначной инфляции.

В предыдущие годы во многом восстановление благосостояния нации было обеспечено за счет экспорта продукции добывающей промышленности при высоких ценовых показателях. Положение на мировом рынке как поставщика сырья имеет основания, поскольку Россия по обеспеченности промышленным сырьем и топливом занимает лидирующие места в мире. Стоимость пригодных для эксплуатации месторождений страны оценивается в 75,7 трлн долл. По доказанным запасам нефти, природного газа и угля Россия занимает, соответственно, седьмое, первое и третье места; по добыче — третью, первую и шестую позиции. Кроме того, Россия входит в первую десятку по запасам железа, никеля, платины, золота и алмазов.

За счет эксплуатации природных ресурсов можно добиться достаточно высокого уровня жизни при благоприятной конъюнктуре на мировом рынке сырья, как это

делает Саудовская Аравия. Однако устойчивое развитие невозможно без обрабатывающей промышленности — основы модернизации всей экономики и обеспечения занятости квалифицированной рабочей силы.

В добывающей промышленности России занято всего 1,5% рабочей силы. Согласно оценке, приведенной в докладе Европарламента, на энергетический сектор приходится 19% ВВП. Доли углеводородов в российском экспорте и в наполнении федерального бюджета, 68% и 50% соответственно в 2013-2014гг. Объем выпуска обрабатывающей промышленности в 2014 году был на 10% ниже, чем в 2004-м. Обрабатывающая промышленность в 2014 году обеспечила 17% товарного экспорта России (83% — Германии, 77% — Польши). Производительность труда в российской обрабатывающей промышленности составляет 40% от среднего показателя для стран ОЭСР.

К стагнации российской экономики, продолжающейся с 2012 года, в 2014г. добавились новые факторы — введение экономических санкций из-за кризиса на Украине, закрытие внешних рынков капитала, ужесточение денежной политики привели к резкой девальвации рубля, росту инфляции, увеличению оттока капитала.

Девальвации рубля предшествовало снижение нефтяных цен на протяжении пяти месяцев. Усугубило ситуацию решение стран ОПЕК не снижать квоту по добыче нефти. После этого цены на сырье рухнули, ускорились отток капитал и инфляция. Данные потребления нефти по странам представлены в табл. 1.

Таблица 1

Мировое потребление нефти по основным регионам и странам<sup>4</sup> (млн. тонн в год)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мировое потребление	4420	4475	4522	4587	4657	4731
США	920,6	943,9	948,9	961,8	971,9	977,8
Европа (ОЭСР)	685,9	678,0	669,7	664,2	671,4	678,2
ОЭСР - всего	2285	2294	2280	2287	2300	2318
Япония	233,8	225,7	215,5	211,2	204,1	207,0
Китай	511,6	528,1	546,7	562,5	588,1	613,2
Индия	180,3	183,5	188,4	195,4	200,3	206,5
Бразилия	139,7	146,3	153,6	156,6	158,1	158,9
Россия	141,1	134,3	138,8	144,5	147,0	147,8
Страны – не члены ОЭСР	2134,8	2181	2242	2301	2357	2413

Страны, экономика которых зависит от экспорта нефти, такие как Россия, Иран, Алжир, Венесуэла, в связи со сложившейся ситуацией на рынке нефти, могут уйти в глубокий кризис. Основными факторами, которые могут оказывать давление на нефтяные цены, являются увеличение предложения нефти со стороны США, Ливии и Ирака, а также завершение цикла мягкой монетарной политики в части ключевых развитых стран.

Саудовская Аравия и ряд других стран ОПЕК отказались рассматривать шаги по сокращению объемов добычи нефти из-за опасения потерять долю рынка, которая в условиях избыточного предложения может быть быстро занята экспортерами, не имеющими обязательств организации стран - экспортеров нефти. В марте 2015г. представители нефтяной отрасли Саудовской Аравии зафиксировали рекордный рост добычи в стране, по итогам февраля

она составляла около 10 млн барр. в сутки, что является национальным рекордом и превысила квоту добычи страны в ОПЕК на 350 тыс. барр. (Информацию по производству нефти в разрезе основных стран см. табл. 2).

Саудовская Аравия, Кувейт, ОАЭ обладая высоким резервом денежных запасов, низкими издержками на добычу нефти могут выдерживать низкие цены на нефть достаточно долго. Министр нефти Саудовской Аравии Али Аль-Наими заявил, что ОПЕК не намерена сокращать производство даже в том случае, если цена на нефть упадет до 20 долларов за баррель, что страны с высокой эффективностью добычи единственные кто заслуживают долю рынка.

Доля добываемой странами ОПЕК нефти в мире сократилась с 44,7% в 2010г. до 39,9% в 2013г., и продолжение снижения доли нефтяного рынка стран ОПЕК, на фоне

<sup>4</sup> Источник: [Energy Information Administration (EIA); прогноз Минэкономразвития России (МЭР); Cambridge Energy Research Associates (IHS CERA)]

ожидаемого роста добычи в США, будет уменьшать роль и возможности объединения стран-экспортеров. Снизилась опасения рынка по поводу срыва поставок регионов Ирака и Сирии. Сказывается возможное снятие экономических санкций с Ирана, что свидетельствует о попытках Европы и США найти альтернативные источники нефти и

газа в обход поставок российских ресурсов. В среднесрочном периоде в США продолжится наращивание собственной добычи, что будет сокращать потребность в импорте нефти. США, Канада, Бразилия будут поднимать уровень производства благодаря освоению новых месторождений, технологий добычи и транспортировки.

Таблица 2

Мировое производство нефти по основным регионам и странам<sup>5</sup> (млн. тонн в год)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Мировое производство	4476	4497	4570	4636	4695	4762
ОЭСР	1122	1178	1259	1307	1311	1314
США	603	664	747	789	827	830
Канада	192	204	218	222	228	229
Китай	217	222	223	224	226	231
Бразилия	114	121	127	128	142	150
ОПЕК	1843	1793	1792	1799	1832	1850
Россия	519	522	525	525	525	521
Страны – не члены ОЭСР	1502	1512	1523	1522	1553	1569
Страны – не члены ОПЕК	2055	1995	1945	1935	1942	1930

Доверительный диапазон январского прогноза EIA's STEO средних цен на нефть Brent допускает 58 долл. США за баррель в 2015г. и 75 долл. США за баррель в 2016г.

Прогноз Минэкономразвития России цен на нефть на период 2015–2017гг. ниже консенсус-прогноза международных организаций и основных игроков нефтяного рынка в среднем на 10 долл. США за баррель., при этом ожидается, что среднегодовая цена станет на уровне 50–60 долл. США за баррель.

По словам главы Минэнерго А.Новака правительство России намерено сократить долю нефтегазовых доходов в федеральном бюджете до 43-45%. В декабре 2014г. был введен налоговый маневр, в результате которого в течение трех лет почти в 2 раза будет снижена экспортная пошлина, при этом увеличится налог на добычу полезных ископаемых и снизятся акцизы на нефтепродукты. В 2015 году доля нефтегазовых доходов в общей структуре поступлений в федеральный бюджет по оценкам составит 51%. В 2016 году планируется снизить ее до 50,8%, в 2017 году — до 49,6%.

Российская экономика может сократиться на 5,8 % в 2015 году при реализации «сценария риска», рассчитанного на основе цен на нефть в среднем около \$40-\$45 за баррель, говорится в документе по денежно-кредитной политике Центрального банка, опубликованном в 13.03.2015г. В своем "базовом варианте", который предполагает цены на нефть в среднем на уровне \$50-\$55 за баррель, Центральный банк прогнозирует, что ВВП страны сократится на 3,5-4,0 процентов в 2015 году.

Банк прогнозирует, что средняя цена на нефть марки Urals, основной экспортный товар России, поднимется до \$60-\$65 в 2016г. и \$70-\$75 за баррель в 2017г., в соответствии с базовым сценарием. При этих предположениях, ЦБ РФ прогнозирует экономический спад на 1,0-1,6 % в 2016г., с последующим отскоком ВВП на 5,5-6,3 % в 2017г.

Ежеквартальный документ по денежно-кредитной политике, который включает в себя последние макроэкономические прогнозы банка, также говорит о том, что банк предусматривает сокращение своих золотовалютных резервов на \$50 млрд. в 2015г. и отсутствие изменений в этом плане в 2016г., как наиболее вероятный сценарий.

Эта оценка является более оптимистичной, чем у многих инвестиционных банков, и отражает более осторожный подход центрального банка к использованию своих резервов, которые находятся вблизи восьмилетнего минимума в \$357 млрд., после значительных расходов на поддержку рубля в конце прошлого года.

Таким образом, на сегодняшний день зависимость российского бюджета от нефтегазовых доходов велика и продолжает увеличиваться. Вклад остальных экономических отраслей в формирование бюджета снижается, что ставит его в сильную зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры.

#### Список литературы

1. Боркова Е.А. Использование динамической модели оценки инвестиционного климата в управлении инвестиционными процессами//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 5 (64). С. 19-24.
2. Боркова Е.А., Исаков И.Р. Исламские финансы сегодня// Развитие экономики и менеджмента в современном мире/ Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции 2014. г. Воронеж С. 220-223.
3. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года//ИНЭИ РАН, Аналитический центр при Правительстве РФ 2013.
4. Ю. и И. Белоус. Кому служит нефть, часть 1,2: США платит за текущую политику стратегическими резервами. // POLITRUSSIA.COM – общественно политический интернет журнал.

<sup>5</sup> Источник: [Energy Information Administration (EIA); прогноз Минэкономразвития России (МЭР); Cambridge Energy Research Associates (IHS CERA)]

## РЕФРЕЙМИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Боровкова Виктория Анатольевна**

*доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита,  
Санкт-Петербургский торгово-экономический университет, г. Санкт-Петербург*

**Боровкова Валерия Анатольевна**

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита,  
Санкт-Петербургский торгово-экономический университет, г. Санкт-Петербург*

### REFRAMING AS A FACTOR OF RAISE EFFICACY OF ORGANIZATION

*Victoriya Borovkova, D.Sc. in economics, professor, department of finance, money circulation and credit, Saint-Petersburg State University of Trade and Economics, Saint-Petersburg*

*Valeriya Borovkova, Ph.D. in economics, associated professor, department of finance, money circulation and credit Saint-Petersburg State University of Trade and Economics, Saint-Petersburg*

#### АННОТАЦИЯ

*Статья охватывает круг вопросов, связанных с изучением теоретических и практических вопросов рефрейминга как фактора повышения эффективности деятельности организации. Выявлены преимущества и риски рефрейминга. Сделан вывод о том, что применение рефреймингового подхода позволяет повысить эффективность деятельности организации.*

#### ABSTRACT

*The article is discussed some theoretical and practical aspects of reframing as a factor of raise efficacy of organization. The article provides the analysis of specific character, advantages and risks of reframing. We concluded that reframing is necessary to raising effective functional of organization.*

*Ключевые слова: фрейм, рефрейминг, эффективность, организация, риск.*

*Keywords: frame, reframing, efficacy, organization, risk.*

В современных условиях, условиях глобализации и внедрения новых информационных интегрально-сетевых технологий наиболее распространенной стратегией повышения эффективности деятельности организации является стратегия улучшения ее управления. Предполагается, что руководители должны видеть широкую картину и следить за общим состоянием и эффективностью организации. Но, несмотря на компьютеризацию и информатизацию торгово-производственных процессов, использование разнообразных технологических схем, системы менеджмента качества и других инструментов и методов, у многих руководителей это получается плохо. По мнению специалистов, это связано, прежде всего, с тем, что у большинства руководителей отсутствует ментальная модель, с помощью которой они могли бы осмыслить происходящие вокруг процессы.

Такие ментальные модели в специальной литературе называются по-разному: картами, умонастроениями, схемами, когнитивными линзами и др. [2]. Некоторые специалисты называют их окнами, инструментами, фильмами, призмами, перспективами, фреймами [1].

Фрейм – это ментальная модель (набор идей и допущений), которую человек формирует у себя в голове с тем, чтобы облегчить понимание и освоение определенной ситуации. Хороший фрейм помогает руководителю

регистировать ключевые элементы воспринимаемых данных и складывать из них связную картину, понять, с чем он столкнулся и, что ему следует предпринять.

Обычно, в контексте исследования организаций ученые рассматривают четыре фрейма: структурный, кадровый (человеческих ресурсов), политический и символический.

Фрейминг – это привязывание ментальных карт к ситуациям.

Рефрейминг – это умение разрушать фреймы, это процедура переосмысления и перестройки механизмов восприятия, мышления, поведения с целью избавления от неудачных (возможно даже патогенных) психических шаблонов. Необходимо это для того, чтобы находить новые углы зрения на вещи. Высокопрофессиональные руководители быстро создают и разрушают фреймы.

Фрейм как любой инструмент имеет свои сильные стороны и ограничения. Правильно выбранный фрейм облегчает работу руководителя, а неверный становится помехой. В каждой конкретной ситуации очень важно сделать правильный выбор фрейма (линзы). Ли Болмэн, Терренс Дил [1, с. 427] предлагают следующий алгоритм выбора требуемого фрейма (см. табл. 1).

Таблица 1

Выбор фрейма

Вопрос	Если Да:	Если Нет:
Важны ли для успеха индивидуальная самоотдача и заинтересованность?	Человеческие ресурсы Символический	Структурный Политический
Важно ли техническое качество решения?	Структурный	Человеческие ресурсы Политический Символический
Высок ли уровень неоднозначности	Политический	Структурный

Вопрос	Если Да:	Если Нет:
и неопределенности?	Символический	Человеческие ресурсы
Важны ли конфликт и дефицитные ресурсы?	Политический Символический	Структурный Человеческие ресурсы
Работаете ли Вы по принципу «снизу-вверх»?	Политический	Структурный Человеческие ресурсы Символический

Данным алгоритмом нельзя руководствоваться механистически. Нахождение адекватного реагирования на каждую ситуацию зависит от стечения обстоятельств, случайностей. Выбор фрейма для оценки ситуации и понимания точек зрения других требует, прежде всего, всестороннего анализа, творчества и интуиции. Этот процесс может быть многоступенчатым.

Каждый из фреймов создает собственный образ реальности. Поэтому эффективные руководители меняют фреймы осознанно или интуитивно до тех пор, пока не поймут сложившуюся ситуацию. Они используют несколько линз, чтобы проанализировать ситуацию и решить, как и куда следует двигаться дальше. Способность использования сразу нескольких фреймов помогает руководителям интерпретировать события и находить альтернативные пути реагирования.

Данному вопросу с точки зрения организационного совершенства был посвящен целый ряд исследований зарубежных ученых. Например, Питерс и Уотерман «В поисках совершенства»; Коллинз и Порасс «Построенные навечно»; Коллинз «От хорошего к великому». Каждое из этих исследований выдвигает предположение, что совершенные компании парадоксальны: они свободны, но строго контролируются, высокодисциплинированы, но оставляют место для предприимчивости. Данные исследования, использующие трехфреймовые модели (за исключением политического фрейма), подчеркивают: стержневую индивидуальность, помогающую компаниям сохранять лицо и четко знать, чего они не будут делать, а также отсутствие харизматичного, выдающегося лидерства. Лидеры в данных компаниях сосредоточены на построении своей организации, а не личной репутации.

С точки зрения изучения поведения руководителей, исследования вели Котерр «Генеральный директор»; Линн «Управление государственной политикой»; Лутанс, Йоджеттс, Розенкранц «Настоящие руководители». Эти исследования в основном посвящены изучению повседневной деятельности руководителей и ее связи с эффективностью и успешностью. Ученые обнаружили, что около 10% представителей их выборки, имевших высокие показатели и успешности, и эффективности, имели сбалансированный подход, учитывающий как внутренние, так и внешние проблемы – они были многофреймовыми руководителями.

В последние годы в рамках исследования стилей руководства изучается вопрос о предпочтении руководителей в отношении фреймов, о влиянии выбора разных фреймов на эффективность лидерства. В своих работах Болмэн и Грэйнелл, Болмэн и Дил подчеркивают, что способность использовать множественные фреймы тесно связана с повышением эффективности руководителей. По их мнению, со структурным фреймом особенно ассоциируется эффективность руководителя, а символический и

политический фреймы являются определяющими факторами эффективности лидера. Такой же точки зрения придерживаются Бенсимон, Бернбаум, Герман и др.

По мнению ученых, недостаточно опираться на один или два фрейма, особенно если в качестве руководителей выступают новички, женщины и те, кто испытывает «фрустрацию, живя в системе, созданной не для них и не подстраивающейся к ним или их особенностям» [4, с. 216].

Целый ряд исследований показывает, что эффективные лидеры и эффективные организации опираются на множественные фреймы. Исследования эффективных компаний, руководителей высшего звена указывают на необходимость использования множества перспектив для выработки целостной картины сложных систем.

Проанализировав полезность обучения применению множественных перспектив, Данфорд и Палмер обнаружили, что курсы менеджмента, обучающие работе с множественными фреймами, давали значительный положительный эффект как в краткосрочном, так и долгосрочном плане: 98% опрошенных оценили рефрейминг как полезный или очень полезный и около 90% утверждали, что он дал им конкурентное преимущество [3, с. 96-105].

Многофреймовое мышление требует выхода за пределы узких и механистических способов понимания организаций и является мощным стимулом для формирования креативного умонастроения, которое необходимо для поступательного и комплексного развития организации.

Фреймы эффективны благодаря их способности генерировать возможности. Но каждый фрейм имеет наряду с сильными сторонами ограничения и может быть применен и правильно, и неправильно. Фреймы можно использовать в качестве сценариев или программ для выработки альтернативных подходов к трудным ситуациям. Каждый из фреймов генерирует собственные возможности, которые могут быть превращены в альтернативные сценарии. Изменяя сценарий или выбирая альтернативный сценарий или программу можно управлять образом мышления, действиями и восприятием других людей.

Сущность рефрейминга – это изучение одной и той же ситуации с разных точек зрения. Эффективный руководитель меняет линзы (точку зрения), когда вещи не поддаются пониманию или перестают работать [1, с. 454]. Рефрейминг предлагает новые варианты выбора, но не может гарантировать, что каждая стратегия будет успешной. Каждая линза дает определенные преимущества, но имеет свои мертвые зоны и риски (см. табл. 2).

Каждый из фреймов является одновременно действенным и важным, а взятые вместе, они делают возможным рефрейминг. Именно рефрейминг является инструментом для обретения ясности, восстановления баланса, генерирования новых вариантов и поиска новых эффективных стратегий.

Таким образом, деятельность организации очень разнообразна и полна событий, которые могут быть истолкованы по-разному, рассматриваться под разными углами, с разных точек зрения и служить множественным целям. Множественные реальности порождают конфликты, когда люди рассматривают одно и то же событие через разные линзы. Рефрейминг позволяет увидеть

наиболее полную картину происходящего, в результате чего может быть сделан более правильный выбор и приняты соответствующие действия. Систематическое использование рефреймингового подхода является залогом высокоэффективной работы организации и обеспечивает ей прочные конкурентные преимущества.

Таблица 2

Преимущества и риски рефрейминга

Фрейм	Преимущества	Риски
Структурный	рациональная последовательность для выработки правильного решения; просмотр ролей и обязанностей в соответствии с задачами и окружающей средой; поддержание движения организации в правильном направлении	игнорирование всего, что находится за пределами рациональных задач, процедур, стратегий и организационных схем; переоценка силы власти и недооценка власти влияния; зацикленность на вопросах структуры и рациональности, ведущая к иррациональному пренебрежению человеческими, политическими, культурными переменными
Кадровый (человеческих ресурсов)	открытый процесс для выработки приверженности; сохранение баланса между человеческими потребностями и официальными ролями; поддержание вовлеченности людей и открытости общения	романтический взгляд на человеческую природу; чрезмерный оптимизм относительно объединения индивидуальных и организационных потребностей; пренебрежение структурой и реальностью с конфликтами и дефицитом распределяемых ресурсов
Политический	арена для обнародования конфликта и перегруппировка власти; предоставление возможности людям и группам заявить о своих интересах	цинизм, подогревающий конфликты и недоверие; принуждение или манипулирование другими ради победы; пренебрежение возможностью переговоров и сотрудничества
Символический	ориентация на фундаментальные вопросы смысла и веры; выработка символов и общих ценностей; возможность для единения людей во имя общих целей	манипуляция доверчивыми сотрудниками

## Список литературы

1. Болмэн Ли Рефрейминг организации: Компания как фабрика, семья, джунгли и храм.// Ли Болмэн, Терренс Дил; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшер, 2012.
2. Гладуэлл М. Сила мгновенных решений: Интуиция как навык. – М.: Альпина Паблшер, 2012.
3. Dunford, R.W., and Palmer, I.C. Claims About Fraimes: Practitioners` Assessment of the Unity of Reframing. Journal of Management Education, 1995, 19.
4. Gallos, J.V., Ramsey, V.J., and Associates. Teaching Diversity: Listening to the Soul, Speaking from the Heart. San Francisco: Jossey-Bass, 1997.

## МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

**Бутусов Олег Борисович**

доктор физико-математических наук, профессор, Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ), г. Москва

**Никифорова Ольга Павловна**

кандидат технических наук, Государственный университет управления, г. Москва

**Редикутьцева Нина Ивановна**

кандидат технических наук, доцент, Московский гуманитарный университет, г. Москва

### MATHEMATICAL MODELING OF ECONOMIC PROCESSES UNDER UNCERTENTY

Butusov Oleg B., Doctor of Science, professor, Moscow State Machine-building University (MAMI), Moscow

Nikiforova Olga P., Candidate of Science, Control State University, Moscow

Redikultseva Nina I., Candidate of Science, assistant professor, Moscow Humanitarian Sciences University, Moscow

#### АННОТАЦИЯ

Цель статьи разработка методов учета интервальной неопределенности параметров в экономическом моделировании. В разработке использованы методы теории нечетких множеств и интервальной алгебры. Исследо-

вана зависимость модели Харрода-Домара от параметров в условиях интервальной неопределенности нормы инвестиций. Полученные результаты могут быть предложены для оценки критичности предсказаний модели Харрода-Домара от ширины интервалов неопределенности численных параметров.

**ABSTRACT**

The paper object is the development of economic modeling methods under uncertainty. In our study the theory of fuzzy sets and interval algebra were used. The Harrod-Domar model dependence of investment rate parameter under uncertainty had been investigated. Results might be proposed for criticality study of Harrod-Domar model dependence of uncertainty interval width of numeric parameters.

Ключевые слова: модель Харрода-Домара, интервальная неопределенность, численные параметры.  
 Keywords: Harrod-Domar model, interval uncertainty, numeric parameters.

Введение. Точность предсказаний математического моделирования существенным образом зависит от точности, с которой определяются численные значения параметров модели. В ряде случаев значения параметров модели являются неопределенными. При этом возможна критическая зависимость результатов моделирования от значений параметров, т.е. небольшое изменение параметров может приводить к значительным вариациям прогнозов модели.

Проблема неопределенности в математических

моделях является одной из важных проблем современного математического моделирования. Одним из способов учета неопределенности является использование нечетких или интервальных чисел. Для интервальных чисел степень принадлежности различных значений интервального числа равномерно распределена по интервалу, т.е. функция принадлежности (ФП) равна единице в любой из точек интервала [L,R], где L, R – соответственно левая и правая границы интервала. Для наглядности на рисунке 1 изображены два интервальных числа и их функции принадлежности

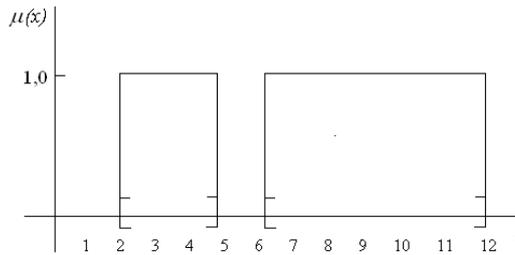


Рисунок 1. Функции принадлежности интервальных чисел

Нечеткие числа с произвольной ФП отличаются от интервальных чисел тем, что при вычислениях с нечеткими числами требуется выполнять преобразования ФП, необходимые для представления результата в виде нечеткого числа, т.е. в виде интервала вместе с результирующей ФП. Одним из методов вычислений с нечеткими числами является представление исходных ФП в виде множества интервалов, полученных с помощью α-сечений. Для каждого из полученных интервалов вычисляется интервал результата, на концах которого значения ФП равны уровню α-сечения. В результате ФП находится методом объединения результатов, полученных по отдельным точкам. Приведем основные формулы интервальной

$$\begin{aligned} \tilde{A} &= [a, \bar{a}], \tilde{B} = [\underline{b}, \bar{b}] \\ \tilde{A} + \tilde{B} &= [a + \underline{b}, \bar{a} + \bar{b}], \\ \tilde{A} - \tilde{B} &= [a - \bar{b}, \bar{a} - \underline{b}], \\ \tilde{A} \cdot \tilde{B} &= [\min\{\underline{a}\underline{b}, \underline{a}\bar{b}, \bar{a}\underline{b}, \bar{a}\bar{b}\}, \max\{\underline{a}\underline{b}, \underline{a}\bar{b}, \bar{a}\underline{b}, \bar{a}\bar{b}\}], \\ \tilde{A} : \tilde{B} &= [a, \bar{a}] \cdot [1/\bar{b}, 1/\underline{b}] \end{aligned} \tag{1}$$

где волнистая черта сверху обозначает интервальные числа, черта снизу обозначает нижнюю, а черта сверху верхнюю границы интервальных чисел.

Математическая модель. Рассмотрим математическую модель экономического роста Харрода-Домара, которая представляет собой модель роста при полной занятости [1-4]. Центральное место отводится так называемой производственной функции, которая выражает связь

между величиной национального дохода и величиной отношения: капитал - труд. Производственная функция имеет вид

$$y = f(x), y = \frac{Y}{L}, x = \frac{K}{L} \tag{2}$$

где Y - национальный доход; K - капитал; L - стоимость труда.

Логарифмируя, а затем дифференцируя по времени выражение  $x = K/L$ , получим дифференциальное уравнение Харрода-Домара:

$$\frac{dx}{dt} = F(x) = s f(x) - n x \tag{3}$$

где  $n = \frac{L'}{L} = const$  - темп прироста стоимости труда,  $s = \frac{I}{Y}$  - норма инвестиций, которую в модели принимают постоянной, I – инвестиции, f(x) – производственная функция.

Точку равновесия модели определяем из условия  $dx/dt = 0$ , что приводит к уравнению  $s f(x) = n x$ .

Динамика модели зависит от соотношения между начальным и равновесным значениями величины x. Если начальное значение величины x меньше равновесного, то происходит рост производства, в противном случае – спад производства.

Рассмотрим моделирование с помощью уравнения (3) в условиях интервальной неопределенности нормы

инвестиций. В этом приближении уравнение (3) принимает следующий вид

$$\frac{d[\underline{x}, \bar{x}]}{dt} = [\underline{s}, \bar{s}] f([\underline{x}, \bar{x}]) - n[\underline{x}, \bar{x}] \quad (4)$$

С помощью правил интервальной арифметики (1) правая часть (4) принимает следующий вид

$$\tilde{F}(\tilde{x}) = \begin{bmatrix} \min \left\{ \begin{matrix} \underline{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \underline{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \\ \bar{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \bar{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\} \end{matrix} \right\} - n\bar{x}, \\ \max \left\{ \begin{matrix} \underline{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \underline{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \\ \bar{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \bar{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\} \end{matrix} \right\} - n\underline{x} \end{bmatrix} \quad (5)$$

В работах [5,6] для численного решения нечетких дифференциальных уравнений предложен метод типа "предиктор – корректор". В нашей работе рассмотрен более простой вариант численного решения дифференциального уравнения (4) с помощью простого алгоритма Эйлера. В этом приближении интервальная производная принимает следующий вид

$$[\underline{x}_{t+1} - \bar{x}_t, \bar{x}_{t+1} - \underline{x}_t] = [\min(\tilde{F}), \max(\tilde{F})] \Delta t \quad (6)$$

Уравнение (6) приводится к следующей системе двух алгебраических уравнений для нижней и верхней

граней интервалов

$$\begin{aligned} \underline{x}_{t+1} &= \bar{x}_t + \Delta t \cdot \left( \min \left\{ \begin{matrix} \underline{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \underline{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \\ \bar{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \bar{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\} \end{matrix} \right\} - n\bar{x} \right), \\ \bar{x}_{t+1} &= \underline{x}_t + \Delta t \cdot \left( \max \left\{ \begin{matrix} \underline{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \underline{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \\ \bar{s} \cdot \min \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\}, \bar{s} \cdot \max \{f(\underline{x}), f(\bar{x})\} \end{matrix} \right\} - n\underline{x} \right) \end{aligned} \quad (7)$$

Полученные результаты. Рассмотрим вариант модели Харрода-Домара с производственной функцией следующего вида  $f(x) = \cos(x^2)$ . В четком приближении (3) вариант решения для различных начальных условий и заданных четких параметров  $s = 0.3; n = 0.1$  представлено на рисунке 2.

Рассмотрим решение системы (7) при следующих значениях параметров

$$s = [0.05, 0.55]; n = 0.1; \tilde{x}(0) = x_0 \pm 0.1$$

, где  $x_0$  – равновесное значение -  $x$ . Результаты решения представлены на рисунке 3. Горизонтальная пунктирная линия представляет равновесное значение, к которому сходится социально-экономический процесс. На рисунке 3 представлены три графика границ и середины интервала:  $\underline{x}(t), \bar{x}(t), x(t) = (\underline{x} + \bar{x})/2$ .

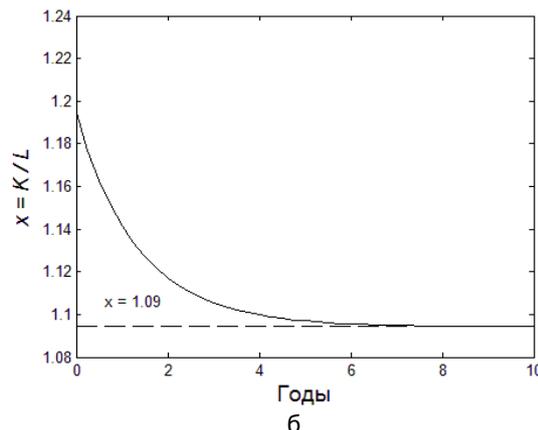
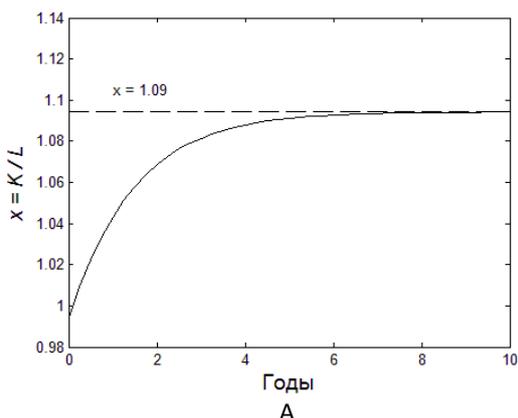


Рисунок 2. Графики экономического развития в модели Харрода-Домара: а - рост, б - спад экономики

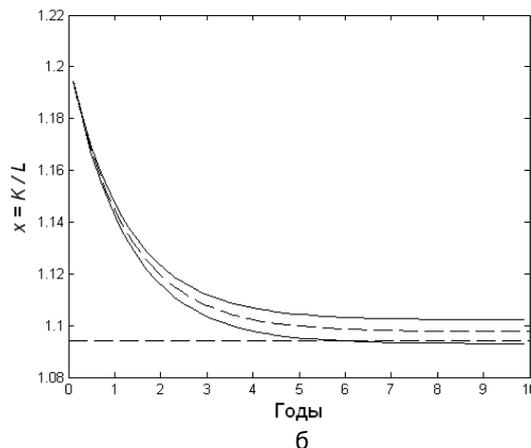
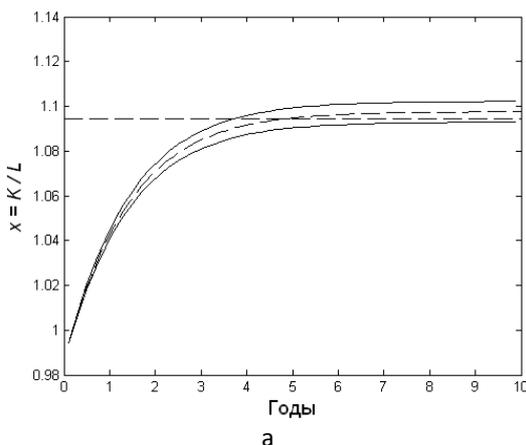


Рисунок 3. Графики экономического развития в интервальной модели Харрода-Домара: а - рост, б - спад экономики

Выводы.

1. Сравнение графиков рисунка 2 и рисунка 3 показывает, что развитие социально-экономических процессов как в четкой, так и в интервальной моделях имеет аналогичный характер.
2. Главной отличительной особенностью рассмотренных процессов является равномерная сходимость модели к равновесному значению.
3. Результаты рисунка 3 могут быть предложены для оценки интервалов неопределенности при разных

величинах неопределенности параметров и, в частности, нормы инвестиций.

4. Скорость увеличения интервала неопределенности является одним из важных показателей эволюционной динамики модели, характеризующей критичность влияния конкретного параметра на результаты моделирования.
5. Полученные результаты указывают на постепенное увеличение интервала неопределенности. Данная тенденция является характерной особенностью интервальных дифференциальных моделей. Для устранения этой особенности необходимо использовать вместо интервальных чисел нечеткие числа. В следующем варианте модели предполагается использование симметричных и асимметричных нечетких чисел с треугольными функциями принадлежности.

#### Список литературы

1. Лоскутов В.И. Основы современной экономической теории. - Учебное пособие. – Мурманск: Изд-во МГТУ, 2000. – 359 с.
2. Смирнов А.Д. Лекции по макроэкономическому моделированию: Учебное пособие для вузов. – М.: ГУВШЭ, 2000. – 351с.
3. Keiser N.F. An Introduction to Growth Theory. Macroeconomics (Second ed.). - New York: Random House, 1975. - p. 386–399.
4. Lindauer J. Macroeconomics (Third ed.). - New York: Wiley, 1976. p. 325–332.
5. Allahviranloo T., Ahmady, N and Ahmady, E. Numerical solution of fuzzy differential equations by Predictor-corrector method // Information Sciences. – 2007. - V.177. - P.1633-1647.
6. Lakshmikantham V., Mohapatra R.N. Theory of Fuzzy Differential Equations and Inclusions. – N.Y.: Taylor & Francis, 2003. – 182p.

## ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В ОБЪЕДИНЕННОЙ КОМПАНИИ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ

*Докукина Светлана Максимовна*

*кандидат экон. наук, доцент, Сыктывкарский государственный университет, имени Питирима Сорокина, г. Сыктывкар*

### THE PROCESS OF THE BUILDING AND VALUATION OF EFFICIENCY OF THE ORGANIZATIONAL CULTURE IN THE INTEGRATED COMPANY DURING MERGERS AND ACQUISITIONS

*Dokukina Svetlana, Candidate of Science, assistant professor of Syktyvkar State University named by Pitirim Sorokin, Syktyvkar*  
АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрены проблемы, связанные с формированием организационной культуры в объединенной компании при слияниях и поглощениях. Описана методика анализа и оценки экономической эффективности организационной культуры в объединенной компании и критерии сплоченности команды. Исследуется взаимосвязь между наличием общей сплоченности команды и конкурентоспособностью компании на мировом рынке*

#### ABSTRACT

*In the submitted work the problems connected with the building of organizational culture in the integrated company during mergers and acquisitions are described. The procedure of analysis and valuation of the economic efficiency of organizational culture in the integrated company and criteria of common integration of the team are described. Communication between a common integration of the team and company competitive in the world market is investigated*

*Ключевые слова: организационная культура; интеграция; сплоченность команды; человеческий фактор; слияния и поглощения.*

*Keywords: organizational culture; integration; integration of the team; human factor; mergers and acquisitions.*

В экономической литературе понятие «организация» рассматривается как объединение людей для совместной деятельности, в рамках определенных правил и процедур, решающих поставленные задачи [4, с. 8], вот почему культура организации занимает одну из первых строк в списке факторов, влияющих на успех слияний и поглощений (M&A – mergers&acquisitions). Однако, как отмечает П. Моросини, руководители компаний, участвующие в M&A, в целом добиваются больших успехов в разрушении общей сплоченности других компаний, чем в создании новой общей сплоченности [8, с. 55]. В то же время, В. С. Бочко обращает внимание на тот факт, что в современной экономике начали действовать люди с новым образом мышления и поведения. Им присуши

иные, чем раньше, подходы к оценке своих и чужих поступков. С одной стороны, современное молодое поколение стало более рациональным, рассудительным, просчитывающим возможные последствия, с другой стороны, у него постепенно возрастает понимание чувства объединенности, понимание того, что обеспечить благополучную жизнь можно только помогая друг другу, сохраняя окружающую природу и координируя свои действия с другими [2, с. 27 – 38]. Поэтому в настоящее время существует настоятельная потребность в разработке новых методов управления, направленных на концентрацию усилий менеджмента на формирование общей сплоченности объединяющихся компаний и на создание на этой основе ценности компании в результате M&A.

Во-первых, принимаясь за работу над стратегическими слияниями и поглощениями, компании должны критически оценить собственную «общую сплоченность, имеющую важнейшее значение для любой компании и определяющую ее способность пересекать границы и создавать связь с другой компанией в процессе осуществления интеграции. Ключевыми компонентами, из которых складывается прочная общая сплоченность внутри компании и которые играют решающую роль в успешной интеграции, являются [8, с. 53 – 64]: совместный язык, на котором могли бы общаться хотя бы руководители среднего и высшего уровней компании; единое, целенаправленное руководство; совокупность общих стандартных блоков, из которых состоит организация, и единая совокупность показателей и систем для контроля над результатами деятельности; общность взаимодействий, направленных на развитие знаний и распространение информации; единая политика управления ротацией руководителей за границу и обратно и глобальная кадровая политика, обеспечивающая беспрепятственный переход ключевых руководителей из одной компании в другую. О критериях сплоченности команды можно судить по итогам ее деятельности и степени удовлетворенности всех членов команды своими результатами в процессе выполнения работ. Важен баланс этих двух составляющих, ведь основная цель командной работы – это успешное развитие бизнеса, а ее можно достичь только при условии положительного настроения, веры в успех и удовлетворения от работы всех участников процесса. Другими словами, для успеха в бизнесе нужно, чтобы направление его движения и конечная цель разделялись всеми участниками процесса, а конечная цель каждого сотрудника не противоречила общим задачам [1, с. 66 – 67]. Су Ми Пак Дальгаард и Йенс Дж. Дальгаард выделяют следующие инструменты совершенствования командной работы [3, с. 33]: установление общих целей для всех членов команды (общность взглядов); распределение обязанностей между членами команды и единое понимание ее миссии (распределение ответственности); организация коллективной работы с учетом индивидуальных особенностей членов команды (разнообразие служит источником силы коллектива); совершенствование навыков общения: способность вести диалог и участвовать в обсуждении (умение проводить дискуссии и отстаивать свои позиции); соблюдение принципа взаимной выгоды (бенчмаркинг лучше конкуренции).

В процесс реструктуризации важно вовлекать максимальное количество сотрудников, чтобы обеспечить его открытость и уменьшить страх коллектива перед неизвестностью [7, с. 64]. Т. Коупленд, Т. Коллер и Дж. Муррин отмечают, что на убеждения и ценности людей трудно влиять напрямую. Один из рекомендуемых ими подходов заключается в анонимном опросе менеджеров для выяснения их отношения к определенным установкам и ценностям [6, с. 114 – 115]. Опрос должен предлагать обозначить не просто согласие или несогласие с неким тезисом («Мы должны расти»), но и степень приверженности конкретному убеждению («Я искренне считаю, что это важная цель»), его реалистичность («Думаю, мы способны достичь этой цели в намеченные сроки») и свои навыки в этой области («Я знаю, что надо делать, чтобы обеспечить рост»). Хотя согласиться с предложенным тезисом могут многие участники, ответы на

остальные вопросы порой обнаруживают удивительные расхождения. Когда люди сталкиваются с такими неоднозначными результатами опроса, это может послужить основой для дискуссии и выработки нового консенсуса.

Во-вторых, процесс создания общей сплоченности принимает совершенно разные формы и отличается по своему содержанию в зависимости от типа M&A, который влияет на ответ на вопрос, нужно ли создавать общую сплоченность немедленно или же сделать это спустя некоторое время после заключения сделки.

При слиянии равных (или приобретении компании, которая станет дополнением к компании-покупателю и имеет примерно такие же размеры) формируемая общая сплоченность может заключаться в сочетании элементов обеих объединяющихся компаний и в замене некоторых из них на совершенно новые. Например, в этом направлении развивались события в 1996 г., когда с момента публичного объявления о слиянии до образования компании «Novartis» прошло всего лишь три месяца. В случае с «Novartis» английский язык был выбран в качестве обязательного общего языка для группы глобальных менеджеров, хотя и не относился к основным языкам, на которых общались руководители в компаниях «Ciba-Geigy» и «Sandoz» до заключения сделки. А координационные механизмы исследований и разработок, установленные в компании «Novartis», взяли свое начало в основном от фирмы «Sandoz». В то же время, при крупномасштабных слияниях равных или при поглощениях, в которых участвуют заметные представители крупнейших отраслей, например, при таких сделках, как образование «DaimlerChrysler» или поглощение японской компанией «Sony» голливудской кинокомпании «Columbia Pictures», вопрос о немедленном формировании общей сплоченности сразу же после заключения сделки остается спорным. С одной стороны, формирование общей сплоченности и единой организационной структуры данных компаний с самого начала значительно упростило бы развитие целенаправленного руководства. С другой стороны, компании «DaimlerChrysler» – результат первого действительно трансатлантического слияния – и «Sony» вынуждены были действовать в намного более сложных условиях отраслевой и социальной среды, чем те, в которых оказалась «Novartis». Если бы после заключения сделки «DaimlerChrysler» или «Sony» немедленно приступили к внедрению радикальных изменений, эти компании могли бы столкнуться с непримиримым, эмоционально окрашенным противостоянием со стороны американского общественного мнения. На момент заключения этих сделок обострение беспокойности, вызванное «корпоративным вторжением» немецких и японских компаний в США, могло бы привести к катастрофе. Поэтому нужно было во что бы то ни стало продвигать и поддерживать имидж «сохранения равенства», «справедливости» и «прозрачности». Однако в отсутствие прочной общей сплоченности попытки компании «DaimlerChrysler» добиться конкурентных преимуществ путем объединения достоинств обеих компаний-партнеров окончились неудачей из-за сохранения культурных, функциональных и организационных разграничений. В результате компания «DaimlerChrysler» все-таки перешла к политике единой культурной среды и создания общей совокупности корпоративных ценностей. В целом, при слиянии равных проблема зак-

лючается в том, как интегрировать две компании, избежав при этом жестоких внутренних распрей и сохранив сосредоточенность на управлении бизнесом, однако преимуществом слияния равных является то, что компании могут начать с самого начала, задав себе вопрос: «Какой, согласно нашим желаниям, должна быть объединенная компания?», и создать такую компанию.

В случае с консолидационными поглощениями компания-покупатель зачастую стремится заменить процесс интеграции, под которой понимается деятельность после слияния, направленная на полное объединение компании-покупателя с компанией-объектом приобретения, на процесс ассимиляции, логика которой – сделать поглощенную компанию точно такой же, как компания-покупатель. Однако было бы справедливо учитывать, что создаваемая общая сплоченность во многом является новой для поглощаемой компании. Как показывает практика, самыми преуспевающими покупателями с целью консолидации неизменно оказывались компании, обладающие качествами целенаправленного руководства на основе таких ценностей, как культурная толерантность и исключительная открытость. Понятие общей сплоченности, даже в случае поглощения, не согласуется с образом высокомерных, стремящихся к полному превосходству компаний-покупателей. При этом опыт компаний, например, таких, как «GE Capital» и «Cisco», показывает, что в случае проведения поглощений с целью консолидации ответ на вопрос, нужно ли немедленно создавать общую сплоченность объединенной компании, неизменно должен гласить: «Действуйте так быстро, как только можете, и даже еще быстрее».

В-третьих, потребность в создании общей сплоченности вскоре после заключения сделки M&A связана с решением жизненно важной проблемы: как проводить замену одной концепции общей сплоченности на другую и как создать общую сплоченность объединенной компании, во многом отличающуюся от той, которая существовала, по крайней мере, в одной из объединяющихся компаний. Решение этой проблемы – задача непростая, но оно послужит одним из решающих факторов успеха M&A, так как сохранение индивидуальных корпоративных стилей может быть несовместимо со всесторонним обменом знаниями и общим использованием реальных преимуществ (синергий), присущих объединяющимся компаниям. В. Пьюсик и П. Эванс в своей статье «Значимость человеческого фактора для слияний и поглощений (M&A's)» также обращают внимание на тот факт, что «проблемы человеческого фактора», особенно во время международных M&A, на самом деле связаны с выявлением, привлечением, развитием и удержанием состава ключевых кадров менеджмента и руководителей, способных создать сильный командный дух и разделить с другими сотрудниками общие стремления и организационные знания [8, с. 18 – 215].

Учитывая вышеизложенное, в условиях изменений, происходящих в компаниях в результате заключения сделок M&A, необходимо обратить внимание на следующие аспекты организационной культуры, выделяемые Э. Шейном [5, с. 49]: решение проблем выживания и адаптации к окружающей среде (достижение консенсуса в области коллективных представлений о миссии и стратегии организации, а именно: видение будущего и смысла существования организации, конкретных целей и средств их

достижения, критериев оценки результатов, стратегии коррекции и восстановления организации); управление внутренней интеграцией (выработка языка и концептуальных понятий группы, ее границ; распределение властных и служебных полномочий; разработка правил общения, поощрения и наказания; управление в условиях неопределенности); представления о реальности, истине, времени и пространстве; представления о человеческой природе, деятельности и общении.

Оценку эффективности сформированной организационной культуры в объединенной компании целесообразно проводить по ряду показателей [5, с. 130 – 131]:

- 1) степень конфликтности (чем более сильна и положительна культура фирмы, тем меньше значение данного показателя):

$$C_k = \frac{K_o}{B} \quad (1)$$

где  $K_o$  – число конфликтов, возникающих в определенный период времени;

$B$  – общее число взаимосвязей в коллективе;

- 2) степень усвоения культуры работниками фирмы (важный косвенный показатель степени усвоения работниками ценностей и других содержательных характеристик организационной культуры. Чем выше его значение, тем слабее культура):

$$u_k = \frac{B_{3k}}{B_{3o}} \quad (2)$$

где  $B_{3k}$  – число взысканий, наложенных из-за нарушений принципов организационной культуры;

$B_{3o}$  – общее число наложенных взысканий;

- 3) степень документализации культуры (показывает степень сформированности культуры):

$$C_{dk} = \frac{D_k}{D} \quad (3)$$

где  $D_k$  – число документов, закрепляющих (отражающих) организационную культуру;

$D$  – общее число документов, определяющих деятельность фирмы;

- 4) степень креативности (показывает уровень сформированности в организации «командного духа». Чем выше этот показатель, тем более положительна культура):

$$C_{kr} = \frac{H_{\Pi}}{H_o} \quad (4)$$

где  $H_{\Pi}$  – число нововведений, совершенных по предложению рядовых работников фирмы и управленцев низшего звена;

$H_o$  – общее число нововведений;

- 5) степень согласованности действий, единства (один из важнейших показателей силы культуры. Чем более сильной является культура, тем меньше значение данного показателя):

$$C_{ed} = \frac{C_{\text{бн}}}{C_{\text{бо}}} \quad (5)$$

где Сбн – число сбоев (ошибок), вызванное несогласованностью действий персонала;

Сбо – общее число сбоев (ошибок);

- б) уровень общности (совместимости) кадров управления (характеризует степень сменяемости кадров управления в связи со сложившейся психологической обстановкой в коллективе. Чем более сильна и положительна культура организации, тем меньше значение данного показателя):

$$\text{Уобщ} = \frac{K_a}{K_{ou}} \quad (6)$$

где  $K_a$  – количество кадров управления, уволенных по инициативе администрации;

$K_{ou}$  – общее количество уволенных кадров управления.

Итак, культурные и организационные различия, национальные различия между культурами и различные ценности объединяющихся компаний, проявляющиеся на этапе интеграции, руководители компаний нередко называют основными причинами высоких показателей неудач, которыми оканчиваются М&А. Однако при умелом обращении с культурными различиями объединившиеся компании могут добиться улучшения результатов деятельности и увеличения ценности объединенной компании.

#### Список литературы

1. Боголюбова О. Командный стон // Бизнес-журнал. – 2006. – № 5. – С. 66 - 69.
2. Бочко В. С. Скоординированное и социально ориентированное развитие экономики – важное научное направление экономических исследований // Журнал экономической теории. – 2013. – № 3. – С. 27 - 38.
3. Дальгаард Су Ми Пак, Дальгаард Йенс Дж. Преданность делу, или обеспечение делового совершенства организации // Деловое совершенство (Business Excellence). – 2010. – № 8. – С. 30 - 33.
4. Кнышова Е. Н., Панфилова Е. Е. Экономика организации: Учеб. – М.: ИД «ФОРУМ», «ИНФРА-М», 2011.
5. Козлов В. В. Корпоративная культура: Учеб. пос. – М.: Альфа-Пресс, 2009.
6. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
7. Смоленцев К. «Подводные камни» организационных преобразований // Управление компанией. – 2006. – № 3. – С. 64.
8. Управление комплексными слияниями: В помощь руководителю компании, использующей стратегии М&Аs / П. Моросини, У. Стеджер, Ж. Горовиц, П. Киллинг [и др.]; под ред. П. Моросини, У. Стеджера. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.

## ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

*Фардеева Анна Рафисовна*

*аспирантка, Санкт-Петербургский государственный, экономический университет*

### PROBLEMS OF APPLICATION OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO RESEARCH OF COMPETITIVENESS OF PRODUCTION ENTERPRISE STRUCTURES

*Fardeeva Anna Rafisovna, post graduate student, Saint-Petersburg state university of economics*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье приводится систематизация методических подходов к исследованию конкурентоспособности производственных предпринимательских структур. Обоснован метод сравнительной оценки характера влияния факторов производства предпринимательских структур на уровень конкурентоспособности. Произведена апробация метода на материалах ОАО "Камаз".*

#### ABSTRACT

*In this article there is a systematization of methodical approaches to the research of competitiveness of production enterprise structures. It also establishes a method of comparative assessment of influence of production factors of enterprise structures to the level of competitiveness. Approbation of the method has been done on the materials of JSC "Kamaz".*

*Ключевые слова: производственные предпринимательские структуры; конкурентоспособность; методический подход; эластичность; факторы производства.*

*Keywords: production enterprise structures; competitiveness; methodical approach; elasticity; production factors.*

Производственные предпринимательские структуры (далее ППС) представляют собой самостоятельные, экономически-активные хозяйствующие субъекты, применяющие в своей производственной деятельности различные инновации и организационно-экономические нововведения с целью получения максимальной прибыли. К

ППС могут относиться как самостоятельные предприятия, так и их объединения, например холдингового типа. Инновационность в специальной литературе рассматривается как неотъемлемый атрибут функционирования ППС [6].

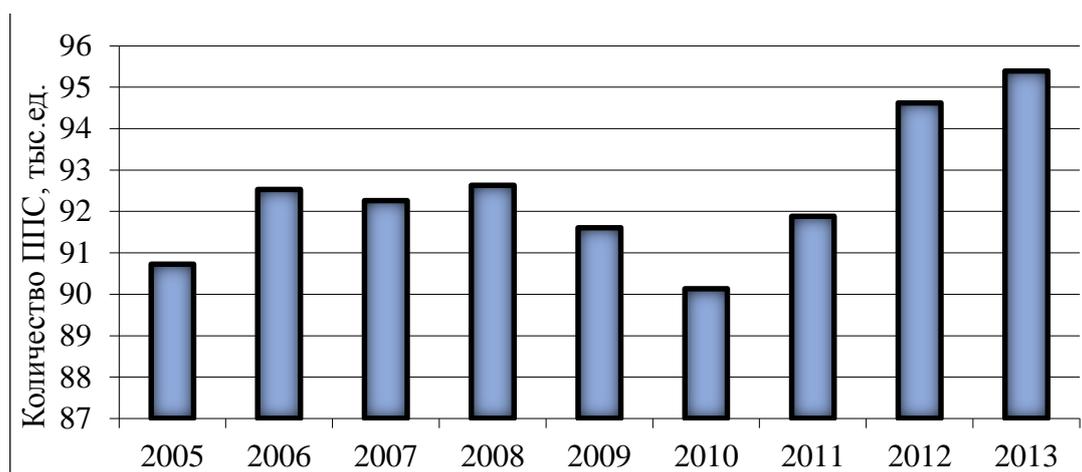


Рисунок 1. Динамика численности ППС в экономике РФ (рассчитано на основании информации, содержащейся в источнике [8])

На рисунке 1 приведена динамика численности ППС в экономике РФ за 2005 – 2013 г.г. Для получения численности ППС, общая численность предприятий и их объединений в производственном секторе экономики умножена на удельный вес инновационно-активных предприятий производственной специализации. В целом, некоторое снижение численности ППС в 2009 – 2010 г.г. обусловлено как прекращением деятельности ряда наименее конкурентоспособных ППС в период глобального финансово-экономического кризиса, так и активизацией процессов слияний и поглощений, приводящих к укрупнению ППС. Вместе с тем, увеличение численности ППС в 2011 – 2013 г.г. связано, в первую очередь, с активизацией инновационных процессов во многих отраслях экономики Российской Федерации.

Одной из ключевых характеристик ППС является конкурентоспособность, которая в наиболее общем виде представляет собой возможность ППС удовлетворять потребности приобретателей производимых ею товаров, осуществленных работ, оказываемых услуг.

Эффективность политики обеспечения конкурентоспособности ППС, в свою очередь, непосредственно зависит от репрезентативности оценки ее уровня. Необходимо отметить, что в специальной литературе представлен существенный диапазон методов оценки конкурентоспособности ППС. Однако все многообразие такого рода методов можно сгруппировать в рамках нескольких методических подходов к оценке конкурентоспособности ППС. Под методическими подходами при этом традиционно понимаются группы однотипных методов, способов исследования тех или иных экономических процессов или явлений. Таким образом, методические подходы к оценке конкурентоспособности включают в себя группы схожих по содержанию и используемому экономико-математическому инструментарию методов оценки уровня конкурентоспособности ППС.

Автором выделены следующие основные методические подходы к исследованию уровня конкурентоспособности ППС:

1. Описательный подход. Суть данного методического подхода к исследованию уровня конкурентоспособности ППС состоит в качественном описании истории и современного состояния предприятия, ассортимента и номенклатуры производимой продукции, технико-экономического состояния производственных фондов. Данный

подход не позволяет осуществить какие-либо значимые статистические обобщения относительно уровня конкурентоспособности ППС, осуществить его количественную оценку. В этой связи описательный подход к оценке конкурентоспособности ППС целесообразно использовать в качестве вводной части к иным количественным подходам исследования уровня конкурентоспособности [1]. Одним из наиболее распространенных методов описательного подхода является SWOT-анализ, в рамках которого последовательно систематизируются основные сильные и слабые стороны ППС, на основании которых выделяются, соответственно, возможности увеличения уровня конкурентоспособности и угрозы ее снижения [3]. В целом, нельзя не согласиться с мнением О.В. Демьяновой, А.Р. Сафиуллиной и Б.З. Хазиахметова относительно того, что метод SWOT-анализа является достаточно примитивным инструментом оценки уровня конкурентоспособности ППС, хотя и весьма наглядным [4].

2. Экспертный подход предусматривает качественное описание и (или) количественную оценку уровня конкурентоспособности ППС квалифицированными специалистами, которыми могут быть, помимо представителей корпуса менеджеров и ИТР самой исследуемой ППС, преподаватели профильных дисциплин экономических вузов, сотрудники органов государственной власти и местного самоуправления, ответственные за регулирование предпринимательской деятельности, представители ассоциаций и союзов предпринимателей, таких, например, как Торгово-промышленная палата и др. Преимуществом экспертного подхода является то, что он позволяет на основании унифицированной экспертной оценочной шкалы привести различные по размерности показатели, характеризующие конкурентоспособность ППС (рентабельность, фондоотдача, производительность труда, интеллектуальный потенциал и т.п.) к единой системе координат, осуществить на данной основе некоторую общую количественную оценку уровня конкурентоспособности.

Вместе с тем, основной проблемой применения экспертных методов является их субъективизм, который может быть вызван недостаточным уровнем квалификации экспертов либо их заведомой предвзятости. Такого рода субъективизм некоторым образом минимизируется посредством привлечения достаточно широкого круга экспертов из различных сфер – так, традиционно счита-

ется, что их количество не должно быть менее 10 – 12 человек [10]. Кроме того, в случае привлечения сторонних экспертов существенным образом увеличивается риск утечки конфиденциальной информации ППС, которая часто используется в качестве информационной базы для осуществления экспертного оценивания уровня конкурентоспособности.

3. Сравнительный подход к исследованию уровня конкурентоспособности состоит в сопоставлении ключевых параметров конкурентоспособности ППС с аналогичными параметрами основных предприятий – конкурентов. Одним из достаточно распространенных методов в рамках сравнительного подхода является метод стратегического позиционирования (т.н. “портфельный анализ”), методические основы которого были заложены в исследованиях И. Ансоффа [2] и М. Портера [7]. В рамках классического варианта метода стратегического позиционирования осуществляется сопоставление двух наиболее значимых показателей, характеризующих уровень конкурентоспособности ППС (или отдельных стратегических зон хозяйствования ППС), например доли на рынке и рентабельности, с аналогичными показателями развития конкурентов.

Основной проблемой использования сравнительного подхода к исследованию конкурентоспособности ППС является сложность получения релевантной информации о развитии предприятий-конкурентов. Более того, в условиях отечественной экономики даже открытые источники информации, например бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках конкурента, не являются достаточно достоверными ввиду распространенных схем сокрытия части прибыли, использования для осуществления предпринимательской деятельности части активов, не числящихся непосредственно на балансе ППС и т.п.

4. Социологический подход. В рамках данного подхода осуществляются опрос, анкетирование, глубинное интервью и иные методы экономической социологии в отношении реальных и потенциальных потребителей продукции, работ, услуг ППС. Одной из основных проблем использования социологического подхода в практике оценки уровня конкурентоспособности является то, что не всегда выборочная совокупность социологического исследования по своим ключевым характеристикам (например, возрасту, уровню доходов потребителей и т.п.) в полной мере соответствует генеральной совокупности, то есть собственно емкости отраслевого рынка, что, соответственно, может привести к существенным искажениям оценки конкурентоспособности.

5. Экономико-статистический подход. Данный подход в наибольшей степени распространен в сфере оценки уровня конкурентоспособности ППС различных форм собственности и видов экономической деятельности. В его рамках можно выделить значительный диапазон методов оценки конкурентоспособности: от анализа динамики рядов основных показателей, характеризующих отдельные аспекты конкурентоспособности ППС, до многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, в рамках

которого имеется возможность определения характера влияния разного рода внутренних и внешних экономических и социальных факторов на формирование конкурентоспособности ППС. Основным недостатком данного подхода является вероятностный характер результатов, получаемых в результате статистического анализа конкурентоспособности.

6. Сбалансированная система показателей (ССП). Данный подход разработан американскими исследователями Р. Капланом и Д. Нортеном в 1990 г.г. [5] и является в настоящее время крайне популярным. В его рамках выделяются несколько блоков показателей, характеризующих различные аспекты конкурентоспособности ППС (в классическом варианте СПП представлены такие блоки, как финансовые показатели, показатели удовлетворенности клиентов, показатели внутренних бизнес-процессов развития ППС и показатели, характеризующие обучение и развитие). Считается, что конкурентоспособность ППС достигается при сбалансированном росте всех выделенных групп показателей.

Вместе с тем, нельзя не согласиться и с мнением А.Н. Швалева, который считает, что для оценки конкурентоспособности и эффективности отечественных предприятий методология СПП нуждается в модификации, притом достаточно существенной [11]. Отметим, что отечественные исследователи предпринимали определенные попытки совершенствования инструментария СПП; так, например Е.В. Фоменко предлагает включать в ее состав блок социальных обязательств предприятия перед работниками [9]. Определенной проблемой практического использования СПП в практике оценки конкурентоспособности ППС является то, что собственно принцип балансировки широкого круга показателей в классической методологии СПП определен недостаточно четко; математический алгоритм балансировки не вполне конкретен.

Наиболее предпочтительным является применение для оценки конкурентоспособности подходов, основанных на количественном экономико-статистическом анализе ввиду отсутствия в их рамках субъективизма. Социологический и экспертный же подходы целесообразно использовать в качестве дополнительных.

Предлагаемый автором метод исследования конкурентоспособности ППС включает следующие этапы:

1 этап. Определение индексов результирующих переменных развития факторов производства ППС посредством их соотношения со среднеотраслевыми значениями аналогичных переменных. При этом результирующими переменными факторов производства “труд”, “капитал” и “инновации” являются, соответственно, заработная плата, фондоотдача и рентабельность, а факторными переменными, соответственно, – численность персонала ППС, стоимость основных производственных фондов и инвестиции в инновации.

2 этап. Построение следующих экономико-статистических функций:

$Z = f(P)$	(1)
$FO = f(OPF)$	(2)
$R = f(II)$	(3)

где Z – индекс заработной платы (отношение средней заработной платы по ППС к среднеотраслевому значению данного показателя); P – численность персонала ППС; FO – индекс фондоотдачи; OPF – среднегодовая остаточная стоимость основных производственных фондов; R – индекс рентабельности продукции; II – инвестиции в инновации.

3 этап. Расчет эластичности построенных функций. Эластичность представляет собой степень наклона касательной к функции зависимости в конкретной ее точке. Тем самым, чем выше эластичность, тем сильнее увеличивается результативная переменная даже при небольшом изменении факторной переменной соответствующего фактора производства ППС. Эластичность измеряется по следующей формуле:

$$E = (x/y) * (dx/dy) \quad (4)$$

где E – эластичность функции; x – значение факторной переменной в последний исследуемый период; y – значение результативной переменной в последний исследуемый период; (dx/dy) – значение производной построенной функции.

4 этап. Сравнительная оценка влияния факторов производства на конкурентоспособность развития ППС. Такого рода влияние можно оценить по следующей разработанной автором формуле:

$$VK = (Fpps / Fo) * R * E \quad (5)$$

где VK – сравнительная оценка влияния соответствующего фактора производства на уровень конкурентоспособности ППС; Fpps – результативная переменная фактора про-

изводства ППС; Fo – среднее значение данной результативной переменной по отрасли народного хозяйства, к которой относится деятельность ППС; R – коэффициент парной корреляции между динамикой факторной и результативной переменных соответствующего фактора производства ППС по модулю; E – эластичность функции.

Тем самым, в рамках предлагаемой формулы положительное влияние фактора производства на уровень конкурентоспособности ППС тем выше, чем больше значение результативной переменной соответствующего фактора (фондоотдачи, рентабельности и т.п.); причем значение данной характеристики целесообразно сравнивать со среднеотраслевыми значениями соответствующего показателя. Кроме того, влияние фактора производства на уровень конкурентоспособности ППС будет тем выше, чем статистически устойчивей построенная функция. Такого рода взаимосвязь может быть статистически оценена значением коэффициента корреляции между данными характеристиками (R). Действительно, вряд ли ППС можно считать конкурентоспособной, если отсутствует статистически значимая взаимосвязь между инвестициями в основной капитал и его производительностью или между расходами на инновации и рентабельностью деятельности ППС.

5 этап. Разработка рекомендаций по повышению конкурентоспособности ППС.

Предложенный метод апробирован автором на материалах ППС ОАО “Камаз” за 2005 – 2013. Результаты его применения представлены в таблице 1.

Таблица 1

Оценка влияния вклада факторов производства в обеспечение конкурентоспособности ППС ОАО “Камаз”

Факторы производства	Эластичность функции (E)	Коэффициент парной корреляции (R) (по модулю)	Значение результирующей переменной (2013 г.) (Fpps)	Значение результирующей переменной в среднем по отрасли автомобилестроения РФ (2013 г.) (Fo)
1. Труд	0,18	0,57	27,1 (средняя заработная плата по ОАО “Камаз”)	28,9 (средняя заработная плата по автомобилестроению РФ)
2. Капитал	0,4	0,43	5,4 (фондоотдача по ОАО “Камаз”)	6,5 (фондоотдача по автомобилестроению РФ)
3. Инновации	-0,51	0,24	9,1 (рентабельность ОАО “Камаз”)	7,2 (средняя рентабельность по автомобилестроению РФ)

В качестве положительного факта можно отметить то, что сравнительное влияние фактора “капитал” на конкурентоспособность ППС ОАО “Камаз” в два раза выше, чем влияние фактора “труд”. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне автоматизации и компьютеризации производства, обеспечивающем сравнительно высокую эффективность использования основных производственных фондов. Вместе с тем, в качестве крайне негативной тенденции следует выделить отрицательное влияние фактора “инновации” на обеспечение конкурентоспособности ОАО “Камаз”. Данная тенденция свидетельствует о недостаточной эффективности формирования и реализации инновационной программы, исследуемой ППС и, соответственно, о необходимости ее комплексной реорганизации в направлении повышения результативности инновационного процесса, обеспечивающего долгосрочное устойчивое повышение уровня конкурентоспособности производства.

В целом, предлагаемый метод сравнительной оценки характера влияния факторов производства ППС на уровень конкурентоспособности позволяет сопоставить

вклад капитала, труда и инноваций в формирование конкурентоспособности производственно-предпринимательской структуры и выделить основные направления повышения такого рода вклада.

#### Литература

1. Александров А.В. Факторы конкурентоспособности предпринимательских структур // Управление экономическими системами. – 2011. - №5.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. - М.: Экономика, 1989.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m24/9.htm> (дата обращения 01.05.2014).
4. Демьянова О.В., Сафиуллин А.Р., Хазиахметов Б.З. Подходы к оценке конкурентоспособности на основе методов анализа эффективности. – Казань, ЦПЭИ, 2009.

5. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. - М.: Олимп-бизнес, 2013.
6. Попков В.П., Марков М.М., Олейник Н.М. Принципы и методы создания конкурентоспособных предпринимательских структур на основе нововведений. – Спб.: Астерион, 2009.
7. Портер М. Конкурентная стратегия. – М.: Альбина Паблшер, 2011
8. Российский статистический ежегодник. – М.: Из-во Федеральной службы государственной статистики, 2013.
9. Фоменко Е.В. Методика формирования сбалансированной системы показателей // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2007. №4.
10. Хубиев Р.К. Транспарентность как фактор конкурентоспособности. – М., 2009.
11. Швалев А.Н. Сбалансированная система показателей в России // Управленческий учет и финансы. 2014. №1.

## КОГНИТИВНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА.<sup>6</sup>

**Голосов П.Е.,**

*к.т.н., заведующий кафедрой прикладных информационных технологий Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)*

**Горелов В.И.,**

*д.ф.-м.н., профессор кафедры прикладных информационных технологий Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)*

**Федосеев А.И.,**

*к.э.н., доцент кафедры прикладных информационных технологий Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)*

### АННОТАЦИЯ

*В статье рассматриваются вопросы управления работой интернет магазина с применением методов когнитивного анализа. Когнитивное моделирование дает возможность построения индикативного управления и создания экспертной системы поддержки принятия менеджерских решений, что позволяет в любой момент времени разработать конкретные тактические рекомендации для эффективного управления.*

*Ключевые слова: Когнитивный анализ, моделирование, интернет магазин, информационные технологии.*

Создание и работа интернет - магазина становится выгодным для предпринимателей и предприятий, так как при помощи этой формы ведения бизнеса компании имеет возможность быстрее выйти на новый рынок, укрепить связи с партнерами и потребителями и сократить издержки. Успех интернет - магазина определяется благодаря доступности информации о товаре через поиск или каталог товаров.

Большинство интернет - магазинов работают либо на основе офлайнного оптово-розничного продавца с имеющимся запасом товаров, либо интернет-магазин играет роль витрины, хотя встречаются и смешанный тип этих вариантов.

Для моделирования необходимо было выделить факторы, влияющие на работу интернет - магазина. Процесс отбора факторов проходил в два этапа. Первоначально по литературным источникам было отобрано 35 факторов, влияющих на развитие сайта интернет – магазина.

По отобранным факторам был проведен анкетированный опрос о степени важности влияния фактора на работу интернет-магазина. Количество первичных экспертов составило 66 человек.

Обработка заполненных анкет позволила выделить 17 факторов, набравшие более 10% голосов экспертов: 1.Конкурирующие сайты. 2.Посещаемость.3.Реклама 4.Поставщики. 5.Склад. 6.Прибыль. 7. Уникальность товара. 8.Доставка. 9.Доступность. 10.Конкурентность цен. 11.Ассортимент. 12.Наличие собственных потребителей. 13.Платежная система. 14.Программное Обеспечение. 15.Зарплата. 16.Накладные расходы. 17.Имидж сайта.

Следующим шагом было построение модели работы интернет магазина. Поскольку весовые коэффициенты связей системы было невозможно определить статистическим путем, то было решено выбрать конкретную интернет компанию и достроить модель с помощью метода экспертных оценок. С этой целью был проведен опрос внутри одной из успешных интернет компаний. Был составлен новый список из 17 факторов и предложен на

<sup>6</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта проведения научных исследований «Методология формирования кадрового потенциала социально-культурной сферы», проект № 13-02-00110.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках проекта проведения научных исследований «Институциональные и внутрихозяйственные регуляторы позитивной динамики развития аграрного сектора экономики», проект № 13-06-00014.

рассмотрение 17 экспертам для определения взаимосвязи и веса связи фактора.

В результате обработки результатов анкетирования было получены следующие результаты:

1. Усредненные мнения экспертов по видам и характеристикам связей между факторами

2. Коэффициент конкордации, который составляет 0,074, что позволяет говорить о согласованности мнений экспертов.

В результате была построена когнитивная модель управления интернет магазином, представленная следующей матрицей смежности:

Таблица 1

Матрица смежности.

0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,5	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0	0	0	0
0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0	0	0	0,5
0	0	0	0	0,1	0	0	0,6	0	0	0,3	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0
0,3	0	0,1	0,4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0	0
0,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0,3	0	0,4	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,25	0	0	0	0	0
0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0	0,6	0	0	0	0,35	0	0	0	0,2
0	0	0	0	0	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	0	0	0	0,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Расчет импульсного воздействия на систему осуществлялся по стандартным формулам.

После нахождения результирующего импульса рассчитывался вклад факторов в развитие интернет магазина, определяемых значениями функции полезности.

В результате вычислений были получены следующие веса факторов системы управления интернет магазином:

1.Конкурирующие сайты.	-0,26055
2.Посещаемость.	1,358167
3.Реклама.	2,604163
4.Поставщики	2,244045
5.Склад	0,824
6.Прибыль.	2,81255
7. Уникальность товаров.	1,737989
8.Доставка.	1,297367
9.Доступность.	1,271784
10.Конкурентность цен.	1,476297
11.Ассортимент.	1,301661
12.Наличие собственных потребителей.	1,195073
13.Платежная система.	1,238554
14.Программное Обеспечение.	2,477414
15.Зарплата.	1,838797
16.Накладные расходы.	-0,43197
17.Имидж сайта.	1,407332

Отметим, что знаки весов факторов совпадают со знаками влияния факторов на развитие интернет магазина, а это показывает, что управление находится в фазе эффективного менеджмента и допускает две стратегии – сдерживания и дальнейшего развития.

В результате моделирования было установлено, что наиболее эффективным путем развития является воздействие на самый весомый фактор «Прибыль». Все отрицательно влияющие факторы имеют малые системные веса и существенно не мешают динамичному развитию. Однако оставался открытым вопрос о том, через какую связь наиболее эффективно можно увеличить прибыль.

Для определения связей, наиболее быстро и значимо изменяющих систему, было проведено дополнительное исследование.

Для этого каждая связь последовательно изменялась на одну и ту же величину, либо усиливая, либо ослабляя связь. Потом результаты моделирования сравнивались между собой, и из них выбиралось наиболее эффективное воздействие.

В результате моделирования определились следующие связи:

Самое минимальное значение имеют связь «Поставщики - Ассортимент» (-0,443004377), а самое максимальное значение имеют связи «Поставщики» - «Доставка» (2,864705053). Был сделан вывод, что для эффективного развития необходимо усилить эти связи.

В результате анализа было предложено продумать способы улучшения доставки от поставщиков, исходя из имеющихся средств и методов организации труда.

#### Литература.

1. Горелов В.И. «Системное моделирование в социально-экономической сфере», М, Логос, 2012.
2. Репин В.В. «Бизнес-процессы: моделирование, внедрение, управление», М., Манн, Иванов и Фербер, 2014.
3. Рябых А. «Интернет-магазин», Питер, 2012, с.7-14-17.

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Фетисов Владимир Дмитриевич**

доктор экономических наук, профессор, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г. Нижний Новгород

### *RUSSIA'S HUMAN CAPITAL IN TERMS OF GLOBALIZATION OF THE MARKET ECONOMY*

*Fetisov Vladimir, Doctor of Scienc, professor, Nizhny Novgorod, State University N.I. Lobachevski g. Nizhny Novgorod*

#### АННОТАЦИЯ

*В условиях системного кризиса наиболее актуальной проблемой современной экономической теории и практики становится человеческий капитал. В статье на основе системно-аналитического метода обосновывается рыночная концепция человеческого капитала, раскрываются структура и методология исчисления человеческого капитала населения России в условиях глобализации рыночной экономики. В заключение даются выводы и предложения по совершенствованию менеджмента человеческого капитала в современной рыночной экономике.*

#### ABSTRACT

*In a systemic crisis is the most urgent problem of modern economic theory and practice human capital becomes. In the article on the basis of system-analytical method market substantiates the concept of human capital, the structure and methodology of calculation of the human capital of the population of Russia in the conditions of globalization of the market economy. In conclusion, given the conclusions and proposals to improve management of human capital in the modern market economy.*

*Ключевые слова: человеческий капитал; экономика; структура; стоимостная оценка; менеджмент.*

*Keywords: human capital; экономика; structure; valuation; management.*

Поиски выхода из современного кризиса России требуют радикального пересмотра факторов экономического развития с целью выделения и интенсификации функционирования наиболее рациональных и эффективных. В этой связи актуальнейшей проблемой экономической теории и практики является исследование человеческого капитала, выявление его сущности, места и роли в рыночном обществе.

Теме человеческого капитала посвящено множество трудов зарубежных и отечественных экономистов. Не вдаваясь в анализ десятков дефиниций человеческого капитала, назовем пять основных: 1) знания, умения и способности человека; 2) интеллект и здоровье человека; 3)

рабочая сила; 4) производительный фактор экономического развития; 5) инвестиции в человека. Слабыми моментами работ большинства авторов являются разночтение терминологии, отсутствие связи теории с реальной действительностью.

Разнообразие трактовок человеческого капитала негативно отразилось на его менеджменте. С одной стороны, Всемирный банк определяет долю человеческого капитала в национальном богатстве развитых стран в 70-80%, а с другой, согласно методологии системы национальных счетов, он не поддается измерению и присвоению [1]. Основными причинами данных противоречий стали односторонние трактовки самого человеческого капитала.

Появление теории о человеческом капитале не означало отсутствия условий его существования в былые времена. Социально-экономическая полезность человека как физического организма и работника имела широкое распространение за тысячи лет до нашей эры. В условиях многообразия форм собственности общая полезность че-

ловека складывается, по нашему мнению, из четырех основных элементов: физиологического организма, рабочей силы, личного имущества и имиджа. В рыночном обществе все они имеют стоимостное (денежное) выражение. Общая структура человеческого капитала приведена на рис. 1.



Рис 1. Общая структура человеческого капитала гражданина

Важно отметить, что структурные ценности человека сами по себе ничего не стоят. Полезные качества человека первоначально всегда являются потенциальным капиталом, который превращается в реальный тогда, когда человек вступает в специфические товарно-денежные отношения с другими субъектами рыночной экономики.

Из вышесказанного следует, что человеческий капитал представляет собой стоимость благ индивида-собственника, реализация которых позволяет получать тот или иной эффект (материальный, социальный, духовный). Понятие человеческого капитала состоит из четырех имманентно взаимосвязанных элементов:

- 1) экономически самостоятельного физического лица-собственника, наделенного правом совершать экономические сделки;
- 2) товарно-денежных отношений;
- 3) наличия у физического лица благ, пользующихся спросом субъектов рыночной экономики;
- 4) договора о купле-продаже ценности человека.

Функционирование человеческого капитала осуществляется посредством формирования и использования стоимостных (денежных) фондов. Денежные фонды человеческого капитала создаются на всех уровнях рыночного общества: индивидуальном, корпоративном, государственном, международном. Основная их часть формируется физическими лицами из доходов от индивидуальной и корпоративной деятельности. При этом организации и государственные структуры выступают, как правило, посредниками распределения и перераспределения стоимости. Они формируют из средств работников фонды корпоративного и государственного социального страхования, образования, здравоохранения и другие.

В разрезе субъектных структур рыночного общества правомерно различать три основных вида человеческого капитала.

1. Индивидуальный человеческий капитал.
2. Человеческий капитал организации.
3. Человеческий капитал страны.

Исходным и главным видом является индивидуальный капитал. Рассмотрим его структурные части.

Базовой составной частью индивидуального человеческого капитала служит физиологический капитал, составляющий естественную основу жизнедеятельности человека. Его отдельные элементы способны приносить владельцам и наследникам различные доходы: выплаты за донорство (кровь, почка, кожа, сперма, яйцеклетки, стволовые клетки), страховые выплаты и др.

Стоимость физиологического организма человека определяется двумя способами: 1) путем страхования органов и жизни человека; 2) на рынке в процессе купли-продажи. Первый легальный способ широко распространен в развитых странах, второй, в основном неформальный, имеет место во всех странах. В теневой сфере цены на человека котируются в возрастном аспекте от младенца до умершего человека. Например, стоимость взрослого живого индивида (кровь, почки, сердце и др.), по подсчетам американских экспертов, достигает 45 млн долл [2].

Интенсификация использования физиологического капитала, в частности, развитие трансплантации органов – одно из перспективных и наиболее значимых направлений развития бизнеса в здравоохранении и экономики вообще. Так, в США в последние годы делается свыше 20 тыс пересадок почки, что оценивается в 10 млрд долл. К сожалению, немалую долю мирового товарооборота трансплантации образует вывоз реального капитала россияно-потребителей операций, а также стоимость нелегально экспортируемых органов. Но самое досадное то, что огромная часть потенциального физиологического капитала России безвозмездно утрачивается по причинам: а) недопонимания значимости физиологического капитала, в) примитивной политики здравоохранения, б) консервативного менталитета большей части населения.

Второй элемент человеческого капитала – личное имущество – в рыночной экономике выражается через систему частных активов. Основными стоимостными активами человеческого капитала являются:

- стоимость недвижимого имущества (жилищный фонд и земля);
- стоимость домашнего имущества;
- денежные ресурсы;

- стоимость ценных бумаг и паев организаций, находящихся в собственности физических лиц;
- стоимость нематериальных активов граждан [7].

Наша оценка стоимости имущественного человеческого капитала России на базе материалов Роскомстата приведена в табл. 1.

Таблица 1

## Основные активы физических лиц России в 2013 г, трлн руб.

№	Показатель	2013	%
1.	Стоимость жилищного фонда граждан	142,0	25,4
2.	Стоимость земельных участков	186,0	33,2
3.	Стоимость домашнего имущества	35,0	6,2
4.	Стоимость денежных ресурсов в банках	17,0	3,0
5.	Денежные ресурсы на руках	2,0	0,4
6.	Рыночная стоимость акций и паев населения	168,0	30,0
7.	Рыночная стоимость частных зарубежных активов	10,0	1,8
8.	Итого: стоимость имущества физических лиц	560,0	100,0

По нашим расчетам, стоимость частного имущества в РФ в 2013 г составляла 560 трлн рублей или по 4 млн рублей на душу населения.

Имущественным капиталом могут владеть все физические лица независимо от гражданства, пола, возраста и т.д. Все активы имущественного капитала физических лиц страны в любое время способны оказаться на внутреннем или внешнем финансовом рынке, образуя мощные потоки капиталов в миллиарды долларов. Основные доходы приносят аренда, дивиденды и проценты по ценным бумагам, проценты по вкладам денежных средств. В частности, только одни годовые поступления от банковских вкладов на 1.01.2015 г. по средней ставке в 10% составляют 1,5 трлн рублей или 10 тыс рублей на человека. Их значительный объем позволяет состоятельным гражданам не заниматься активным производительным трудом, а быть так называемыми пассивными инвесторами (рантье или арендодателями).

При современном менталитете молодого поколения возможен и такой вариант, когда активы могут быть растрочены в различных финансовых махинациях, пирамидах и мировых системах компьютерных игр (форекс, букмекерство, покер и др.), в результате чего Россия утрачивает значительную часть частного национального имущества [4, с. 123-128].

Формирование и особенно использование третьего элемента человеческого капитала – рабочей силы – представляя собой многоплановый процесс, экономическое содержание которого исследовано недостаточно полно. Особенно не повезло механизму снашивания рабочей силы. Она, как и другие факторы производства, претерпевает физический и моральный износ [5, с. 50-67]. Физический износ рабочей силы выражается объемом утраты способности производительного труда. Он может быть производительным (при производстве продукции, услуг) и непроизводительным (при простоях, безработице). Различается частичный (суточный, недельный, годовой) и полный износ. Частичный износ воспроизводится посредством образования личного фонда возмещения и соответствующего потребления объема энергии и отдыха. Полный износ означает невозможность и утрату всей работоспособности человека. Моральный износ рабочей силы выражает потерю экономической целесообразности ее использования. Его значение резко возрастает в условиях кризисов, научно-технического прогресса и структурных преобразований экономики.

Цена рабочей силы может быть определена двумя способами: 1) стоимостью ее создания; 2) размером оплаты труда. Первый метод связан с расчетом большого количества различных, нередко далеких от реальной действительности параметров. В частности, затраты на формирование социалистического мировоззрения студентов вузов в 80-е годы вряд ли способствовали созданию качественной рабочей силы профессиональных работников 90-х годов XX в и начала XXI в. А расходы общества на среднее и высшее профессиональное образование невостребованных выпускников вообще оборачиваются прямыми убытками. В этой связи более доступным и достоверным представляется второй метод. По данным Федеральной службы госстатистики РФ, среднемесячная оплата труда работника в России составляла в 2013 г. 29792 рублей и годовая соответственно – 357504 рублей.

Стоимость четвертого элемента человеческого капитала – имиджа – выражает денежную меру общественной значимости человека. Имидж физического субъекта рыночного общества складывается, на наш взгляд, из целого ряда компонентов, в том числе: 1) гражданства, 2) родословной, 3) социального положения, 4) репутации (человеческая, трудовая, экономическая, моральная и т.д.).

В условиях глобализации и экономического кризиса особое значение приобретает имидж профессиональной репутации специалистов и менеджеров [2]. Стоимость имиджа современного менеджера, специалиста можно определить двумя методами: затратным и результативным. Первый охватывает совокупность затрат (стоимость рекламных услуг и др.) на формирование имиджа; второй определяется стоимостью дополнительных материальных, социальных и духовных благ, получаемых в результате использования имиджа. Их годовую сумму в среднем можно оценить в 100-200 тыс руб.

Структура годовой стоимости человеческого капитала среднего гражданина России приведена в табл. 2

По 47% годового человеческого капитала составляет стоимость физиологического организма и личного имущества и лишь 6% приходится на компенсацию труда и имидж. Однако следует помнить, что использование дорогих органов человека имеет разовый характер, тогда как рабочая сила и имидж функционируют по международной методике на протяжении 50 лет (от 15 до 64).

Согласно изложенной концепции человеческого капитала, им обладают не только трудоспособные граждане от 15 до 64 лет, но и все остальные физические лица, в том числе дети, безработные и престарелые.

Таблица 2

Стоимостная структура человеческого капитала гражданина России в 2013 г., млн рублей.

Показатель	Сумма	%
Стоимость физиологического организма человека	4,0	47
Стоимость частного имущества гражданина	4,0	47
Стоимость годовой рабочей силы	0,4	5
Стоимость имиджа	0,1	1
Всего: стоимость человеческого капитала гражданина	8,5	100

Формирование потенциального человеческого капитала начинается с момента принятия женщиной (будущими родителями) решения о производстве на свет нового человека. Оно включает инвестиции (расходы) на различные консультации, дополнительное питание, домашний уход, дородовое медицинское обслуживание, стационарное содержание, роды, содержание будущего малыша (помещение, мебель, одежда, и т.д.), а также основу имиджа нового человека (гражданство, социальное положение, родословная). Исчезает человеческий капитал с кончиной человека и отчуждением (распределением) его наследства в пользу других субъектов рыночного общества. При этом если у подрастающего поколения личный капитал, в основном, сводится к стоимости физиологического организма, то у людей старше 64 лет – это накопленное состояние и имидж. Стоимость последних в отдельных случаях может достигать многих миллионов и даже миллиардов долларов.

Отличительной чертой современного функционирования человеческого капитала является органическая взаимосвязь с глобализацией жизнедеятельности субъектов рыночной экономики. Движение значительного объема всех видов человеческого капитала происходит из страны в страну, из региона в регион, из города в город в условиях международной конкуренции, развития высоких технологий. При этом их большая часть имеет неформальный теневой характер, использование серых посредников, оффшорных систем и т.д. До сих пор в мире существуют работорговля, массовое использование гастарбайтеров, хищение личного имущества, огромные теневые потоки финансового капитала.

Для радикального совершенствования использования человеческого капитала в России с целью выхода из системного кризиса представляется необходимым проведение следующих мероприятий.

1. Введение в теорию и практику финансов, государственного учета, статистики рыночных понятий человеческого капитала, физиологического капитала, имущественного капитала человека, рабочего капитала, имиджевого капитала человека.
2. Признание, изучение и эффективное использование явлений экономической политики и финансового менеджмента граждан на всех уровнях рыночного общества.

3. Обеспечение повсеместной прозрачности движения стоимости активов человеческого капитала, особенно в международной товарно-денежной и финансово-кредитной деятельности.
4. Реальное повышение экономической грамотности населения и борьба с пропагандой теневых игр и махинаций на рынке.

В заключение следует отметить, что человеческий капитал и отдельных социумов – явление весьма мобильное особенно в условиях глобализации экономики. На его количественные параметры влияют множество факторов. Эффективное их взаимодействие – неотъемлемое условие роста человеческого капитала и улучшение жизнедеятельности общества. При этом главной проблемой в России выступает повышение эффективности использования имущества и рабочей силы каждого члена общества, что невозможно без реального улучшения экономической грамотности и менеджмента физических лиц. Осуществление данных предложений будет способствовать созданию условий для стабилизации и дальнейшему позитивному развитию страны.

#### Список литературы

1. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Часть.1. // Вопросы экономики, 2013. – №1. – С.27-47.
2. Малыхин М. Три четверти россиян озабочены собственным имиджем
3. URL: <http://www.vedomosti.ru/career/news/39007851/imidzh-nevidimki>.
4. Названа общая стоимость органов человека. URd: [http://vecherniy.kharkov.ua/news/22256#disqus\\_thread](http://vecherniy.kharkov.ua/news/22256#disqus_thread)
5. Фетисов В.Д. Финансы граждан. – Нижний Новгород, Изд-во ННГУ им. Н.И.Лобачевского, 2000.– 130 с.
6. Фетисов В.Д. Человек, рабочая сила, интенсификация. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 1993. – 104 с.
7. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовый менеджмент физических лиц. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 167 с.
8. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансы физических лиц и национальное богатство в условиях глобализации рыночной экономики // Финансы и кредит,– №43. – С.22-27.

## ПРИНЦИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЕ

**Герасина Ольга Николаевна**

*доктор экономических наук, профессор, Московский государственный университет приборостроения и информатики, г. Москва*

**Сальникова Татьяна Сергеевна**

*кандидат экономических наук, доцент, Московский государственный университет приборостроения и информатики, г. Москва*

### PRINCIPLES OF ENTREPRENEURSHIP IN THE INTELLECTUAL AND INFORMATION FIELD

*Geratina Olga, doctor of economics, professor, Moscow state University of instrument engineering and Informatics, Moscow  
Salnikova Tatiana, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow state University of instrument engineering and Informatics, Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье в систематизированном виде изложены принципы предпринимательства в современной экономике с учетом высокой степени неопределенности и неустойчивости экономического развития.*

#### ABSTRACT

*In an article in systematic form the principles of entrepreneurship in the modern economy given the high degree of uncertainty and instability of economic development.*

*Ключевые слова: принципы; предпринимательство; экономика; сфера; информация.*

*Keywords: principles; entrepreneurship; Economics; industry; information.*

Принципы интеллектуально-информационного предпринимательства в современной экономике должны учитывать необходимость активного воздействия государства на предпринимательскую деятельность в интеллектуально-информационной сфере, что обусловлено высокой степенью неопределенности и неустойчивостью экономического развития.

Принцип 1 – интегрированное знание. Интеллектуально-информационное предпринимательство должно основываться на интегрированном знании, характеризуемом взаимодействием наук, и применением, как экстравертных, так и интравертных методов познания [1].

Принцип 2 – общественный приоритет. Превращение государством интеллектуально-информационного предпринимательства в главный приоритет общественного развития.

Интеллектуально-информационное предпринимательство в его широком значении далеко не ограничено рисковыми поставками интеллектуального продукта на рынок, но охватывает всю творческую интеллектуально-информационную деятельность поискового характера, нацеленную на прогрессивные инновации и образование синергетического эффекта. В таком понимании, интеллектуально-информационное предпринимательство является главным, определяющим источником прогрессивного развития общества, причем во всех направлениях его жизнедеятельности.

Принцип 3 – государственная поддержка. Всемерная и эффективная поддержка государством интеллектуально-информационного предпринимательства.

Эта поддержка должна носить дифференцированный характер. Очевидно, что часть предпринимателей в интеллектуально-информационной сфере успешно выходят на рынок со своим продуктом, имеют высокие доходы и не нуждаются в финансовой поддержке государства, если только в обществе не поставлена задача быстро расширить данный вид предпринимательской деятельности.

Принцип 4 – безопасность. Осуществление обществом и государством действенных мер системного порядка, направленных на предотвращение использования результатов интеллектуально-информационного предпринимательства в ущерб личности, обществу и государству.

Определенные виды интеллектуально-информационного предпринимательства таят в себе опасность создания таких интеллектуальных продуктов, которые могут нести значительную угрозу личности, обществу и государству. Круг этих продуктов может быть весьма широким. Например, многие компьютерные игры оказывают вредное воздействие на психику детей и подростков. Велика опасность распространения генетически модифицированных продуктов, широкого развития генной инженерии вообще. Подобные примеры в области легального интеллектуально-информационного предпринимательства можно множить и множить.

Принцип 5 – гуманность. Как сам процесс интеллектуально-информационного предпринимательства, так и его результат должны носить гуманный характер – соответствовать жизненным интересам личности и общества.

Принцип 6 – экологичность. Развитие интеллектуально-информационного предпринимательства призвано активно способствовать формированию экологического образа жизни личности и переориентации сферы производства на экологически чистые технологии.

Экологизация образа жизни личности и производственно-хозяйственной деятельности людей является главным смыслом всей современной человеческой цивилизации, которой во избежание гибели в экологическом коллапсе жизненно необходимо самым решительным образом переориентироваться на экологический образ жизни и применение экологически чистых технологий.

Принцип 7 – синергетичность. Нацеленность интеллектуально-информационного предпринимательства на достижение возможно большего синергетического эффекта.

Как известно, синергетический эффект возникает в результате комбинирования факторов производства в процессе целенаправленной производственной деятельности. Величина этого эффекта определяется, с одной стороны, качественными и количественными характеристиками факторов производства и условиями внешней среды, а с другой – рациональностью, оптимальностью комбинирования этих факторов и поведения применительно к особенностям внешней среды и с активным влиянием на нее в желательном направлении.

Принцип 8 – рациональность. Рациональное сочетание интеллектуально-информационного предпринимательства, ориентированного как на рынок, так и на непосредственное удовлетворение общественных потребностей.

Данный принцип связан с пониманием интеллектуально-информационного предпринимательства в его широком значении, когда оно не ограничивается деятельностью, нацеленной на создание и поставку на рынок интеллектуального продукта, но включает в себя также инициативную интеллектуальную деятельность поискового характера, направленную на непосредственное удовлетворение тех или иных потребностей на всех уровнях системы общественного воспроизводства.

Соответственно, в масштабе общества нужно стремиться к оптимальному сочетанию, применительно к каждому этапу социально-экономического развития, рыночно и непосредственно ориентированного интеллектуально-информационного предпринимательства.

Принцип 9 – глобальность. Международное сотрудничество в области интеллектуально-информационного предпринимательства на уровне личностей, фирм и государств [2].

Принцип 10 – национально-государственный интерес. Целенаправленное регулирующее воздействие государства в интеллектуально-информационной сфере

должно осуществляться с позиции национально-государственных интересов страны.

Принцип 11 – свобода. Полная свобода интеллектуально-информационного предпринимательства, если оно не угрожает личности, обществу, государству.

При всей необходимости и целесообразности поддерживающего и регулирующего воздействия государства и общества на интеллектуально-информационное предпринимательство, необходимо помнить, что, безусловно, необходимой предпосылкой интеллектуально-информационного предпринимательства является свобода в ее внутреннем и внешнем измерении.

Принцип 12 – индивидуальность. Базирование интеллектуально-информационного предпринимательства на творчески-созидательном потенциале индивидуальности человека.

В индивидуальности каждого человека заложен бесконечный творчески-созидательный потенциал, который, однако, носит индивидуализированный характер. Этот потенциал может раскрыться только при условии, если личность найдет в жизни, то любимое дело, которое соответствует потенциалу ее индивидуальности. Таким образом, если бы в обществе были созданы условия, благоприятные для выбора человеком профессии в соответствии со своим внутренним призванием, то общество поднялось бы на несколько исторических ступеней в своем развитии.

#### Список литературы

1. Герасина О.Н., Сальникова Т.С., Матненко Н.Н. Государственное регулирование предпринимательства и повышение его устойчивости в условиях кризиса. – М.: МГИУ, 2012.
2. Ларионов И.К., Герасина О.Н. Механизмы экономических кризисов – системно-методологический подход. – М.: Дашков и Ко, 2013.

---

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПРОЦЕДУР

---

**Гончаров Сергей Владимирович**

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

### *METHODOLOGICAL BASIS FOR THE IMPROVEMENT OF CUSTOMS PROCEDURE*

*Goncharov Sergey Vladimirovich, Postgraduate student, Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg*

#### **АННОТАЦИЯ**

*В данной статье автором проведено исследование современного состояния таможенных процедур и перспективы совершенствования методических основ по развитию таможенных процедур, используемых таможенным представителем при оказании услуг участникам внешнеэкономической деятельности, с целью увеличения эффективности внешней торговли, повышения качества предоставляемых услуг участникам внешнеэкономической деятельности в процессе интеграции Российской Федерации в международные организации*

#### **ABSTRACT**

*In this article, the author carried out a study of the current state of customs procedures and prospects for improving the methodological foundations for the development of customs procedures, used customs agents in the provision of services to participants of foreign economic activity, to increase the efficiency of foreign trade, improve the quality of services provided to participants of foreign economic activity in the process of integration of the Russian Federation international organizations.*

*Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность; таможенные структуры; совершенствование таможенных процедур; таможенный представитель; эффективность работы таможенных органов; таможенные услуги и таможенный сервис.*

*Keywords: foreign economic activities; customs patterns; improving customs procedures; the customs representative; the efficiency of the customs authorities; the customs service and the customs service.*

Если рассматривать процесс внешней торговли любого государства, то можно утверждать, что его субъекты принимают участие в таможенном процессе. Таможенный процесс есть не что иное, как система действий, которые применяются при пересечении товаров, грузов и транспортных средств через таможенную границу Таможенного Союза. Таможенный процесс объединяет в себе определенное количество этапов, таких как: таможенное оформление, начисление таможенных платежей, различные виды таможенного надзора, валютный надзор, дело-производство о нарушении таможенных правил.

Таможенное оформление, представляющее собой один из этапов таможенного процесса, характеризуется различного рода действиями сотрудников структур, предоставляющих таможенные услуги, осуществляемыми для соблюдения существующего законодательства страны и реализации правил по пересечению товарами, грузами и транспортными средствами таможенной границы, а также реализации тарифных и нетарифных инструментов управления [1, с. 217-224].

Все действия при таможенном оформлении можно разбить на условные классы, определяемые как таможенная процедура, применяемые таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе. Таможенные процедуры следует определить, как совокупность принципов, задающих правила и последовательность реализации таможенных действий и определяющих состояние товаров, грузов и транспортных средств для таможенных целей [2, с. 17-18].

Можно с уверенностью говорить, что в таможенном деле основополагающей частью является комплекс таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе. Малейшее внесение каких-либо поправок в производство таможенного процесса повлечет за собой чувствительное изменение итогов таможенного контроля, потраченного времени и средств на применение таможенных процедур. Российская Федерация для вступления во Всемирную Торговую организацию должна была в обязательном порядке ратифицировать международный документ об упрощении и гармонизации таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, при этом стоит отметить, что некоторые стандарты, которые в Российской Федерации не использовались, могли значительно повлиять на таможенный процесс и их использование должно осуществляться после осуществления достаточной научной и методической проработки. Для всевозможного рода стандартов ввиду их различной сложности определяется разный срок применения [4, с. 10-15].

Так как таможенные процедуры представляют собой один из вариантов процедур, стоит отметить основную задачу таможенных процедур, как необходимость соблюдения закона при пересечении товаром для коммерческих целей таможенной границы. Используемую таможенную процедуру заявитель выбирает сам, а все применяемые стадии оформления и контроля, не зависимо от способа пересечения грузом таможенной границы, представляются непременными к выполнению. Помимо тре-

бований по таможенному контролю, оплаты всех необходимых платежей, реализация таможенных операций запускает механизм выполнения определенных правил, которые включают как тарифные и нетарифные послабления для заявителя, так и присутствие определенных дополнительных затруднений. При использовании таможенной процедуры заявитель берет на себя обязанности по исполнению как общих правил по исполнению запретов и ограничений, так и специфических требований, определенных выбранной таможенной процедурой [3, с. 132-134.].

Дальнейшее развитие и совершенствование таможенного дела в Российской Федерации возможно только при ориентации на международный опыт успешного применения таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе. Любая страна, присоединяющаяся к Киотской конвенции, должна оценить необходимость ускорения таможенных процедур, показатели экономичности и оперативности таможенного оформления, достоверности и достаточности таможенного контроля, а также степени готовности таможенной службы к применению принципов, заложенных в конвенции.

Для развития и совершенствования таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, совершенствования таможенного обслуживания, повышения качества услуг, предоставляемых участникам внешней торговли со стороны таможенных структур, необходимо проведение комплекса мероприятий. Данные мероприятия должны основываться на анализ современного состояния таможенной и околотаможенной инфраструктуры, уровня кадрового потенциала, структур, предоставляющих таможенные услуги, законодательства, действующего на территории Таможенного Союза, уровня таможенных услуг, предоставляемых участникам внешней торговли со стороны структур, задействованных в таможенном процессе, и степени соответствия таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, международным стандартам.

Зачастую страна может столкнуться с неприемлемостью положений Конвенции на современном этапе ее развития. Это объясняет тот факт, что страны участники Всемирной Таможенной организации находятся еще очень далеко от подписания конвенции. При этом суверенная страна, подписав международный документ, должна защищать свои интересы по каждому пункту.

Бессистемный учет показателей деятельности структур, предоставляющих таможенные услуги, изменяющихся в результате применения международных стандартов конвенции, подразумевает применение тех международных стандартов, применение которых в российской действительности повлечет отрицательные последствия. Конкретные решения о принятии изменения могут использоваться только в тех случаях, когда точно известно о положительном итоге такого изменения, определяемого темпами развития таможенного дела и экономики каждой отдельно взятой страны.

В том случае, когда не проработано специальное методическое, кадровое и технологическое обеспечение,

то снижение затрат на осуществление таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, принудительное их ускорение отрицательно отражается на получаемых с их использованием результатах (отражении выполнения действующего таможенного законодательства). А именно, параметры результативности таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, противоположны показателям их оперативности и экономичности: при повышении уровня одних параметров понижается уровень других. Таким образом, главная суть международной конвенции определяется тем, что использование ее стандартов совместно с использованием современных таможенных технологий и повышением кадрового обеспечения даст возможность совместному достижению таких разных, на первый взгляд, параметров [5, с. 63-66].

Не смотря на это, практика говорит о том, что при применении стандартов международной конвенции не всегда получается достичь таких итогов. Кроме того, это нашло подтверждение при изучении практики внедрения специальных упрощенных таможенных процедур и перспективных таможенных технологий.

Большой опыт преодоления сложных задач в сфере применения в практической работе таможенных структур положений международной конвенции удалось получить в ходе работы по принятию Таможенного кодекса Таможенного союза и анализа правоприменительной практики.

Таможенный кодекс Таможенного союза подготавливали довольно продолжительное время. Над его работой принимали участие многие представители деловой элиты стран членов Таможенного союза, а также была проведена международная экспертиза законопроекта. Основным направлением в реформировании существовавшей системы таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, являлось упрощение и ускорение прохождения таможенных формальностей участниками внешней торговли и гармонизация таможенных процедур. Разработанный и принятый Таможенный кодекс учитывает обязательства стран членов Таможенного союза по международным договорам и принимался под предстоящее вступление во Всемирную Торговую организацию [2, с. 4-8].

Органам государственной власти при дальнейшей разработке нормативно-правовых актов и законодательных документов необходимо уделять особое внимание основным факторам, влекущим за собой кардинальное изменение условий, ввиду которых и появляется острая необходимость совершенствования таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, к которым можно отнести увеличивающиеся объемы внешней торговли, процессы глобализации, научно-технический процесс. Также необходимо учитывать возможность применения новых информационных и коммуникационных технологий, которые дают возможность использовать предварительное информирование, электронное декларирование, быстрый обмен данными и доступ к информации по сверхскоростным каналам связи для всех участниками внешней торговли. Необходимо не забывать обязательства Россий-

ской Федерации по международным договорам и необходимость соответствия правовой документации правилам и принципам Всемирной Торговой организации, полноправным членом которой стала Российская Федерация. Также нужно проводить оценку показателей деятельности таможенных органов, таких как снижение издержек участниками внешней торговли, вероятность увеличения таможенных правонарушений, возникающих за счет гармонизации и упрощения таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе. До принятия любого решения крайне важным является оценка готовности таможенных органов и участников внешней торговли к нововведениям, оценка международного опыта, а также данные экспериментов применения нововведения.

Проведя анализ международного сотрудничества в области таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, и таможенного сервиса в рамках таких международных организаций, как Всемирная Таможенная и Всемирная Торговая организации, можно говорить о возможности создании благоприятных условий для развития международного сотрудничества и, как следствие, увеличение международной торговли, приводя нормативно-правовую документацию стран, входящих в организацию, к единым стандартам и проводя более тесную и открытую политику по сближению национально правовых систем в области таможенного регулирования. В условиях глобализации и постоянно растущего международного товарооборота, упрощение и гармонизация таможенных процедур является основной задачей Всемирной Таможенной организации, наряду с такими механизмами регулирования международной торговли как устранение тарифных и нетарифных таможенных барьеров, сближение национальных правовых систем, модернизация системы кодирования и классификации товаров в таможенных целях, а также усовершенствование методов и способов таможенной оценки.

Следует отметить, что на современном этапе в Российской Федерации наблюдается низкий показатель применения стандартов киотской конвенции, в связи с отсутствием хорошо проработанных методических основ и благоприятных условий для их внедрения, что приводит к большим затратам на поддержку нововведений, отсутствию положительного эффекта по времени и стоимости осуществления таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, и риску недостоверности таможенного контроля. Можно сказать, что негативные последствия при внедрении усовершенствованных таможенных процедур, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, являются следствием недостаточного обоснования необходимости нововведения, недостаточного проработанной методической основой, неопределенности условий и отсутствия оценки последствий внедрения стандарта в российских условиях. Поэтому следует говорить о необходимости комплексного подхода рассмотрения внедрения стандартов конвенции с определением требований и условий, в которых применяются усовершенствованные таможенные процедуры, применяемых таможенным представителем при оказании услуг в таможенном сервисе, обоснованием последо-

вательности и наилучшего момента времени, осуществлением мониторинга на разных этапах и отслеживанием изменений, а также повышением показателей результативности и качества деятельности.

#### Литература

1. Авшарова А.Г. Государственная внешнеэкономическая политика Российской Федерации: учебник для вузов. – С-Пб: Изд-во Питер, 2012 г.
2. Анохина О.Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза. – Москва: Изд-во Проспект, 2013 г.
3. Бекашев К.А. Моисеев Е.Г., Таможенное право: учебник. – 3-издание, переработанное и дополненное – Москва: Изд-во Проспект, 2014 г.
4. Буваева Н. Э. Международное таможенное право: учебник. – Москва: Изд-во Юрайт, 2013 г.
5. Колесников П.Ю. Совершенствование таможенных процедур в России на принципе гармонизации и упрощения. – Москва, 2007 г.

## БИЗНЕС СКВОЗЬ ПРИЗМУ ПРОЦЕССОВ

*Гришова Анна Алексеевна*

*Студентка 1 курс «Менеджмент» (магистратура), ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный институт, менеджмента», г.Оренбург*

### *BUSINESS IN THE LIGHT OF PROCESSES*

*Grishova Anna, Master 1st year in Management, Orenburg State Institute of Management, Orenbeurg*

#### АННОТАЦИЯ

*Цель данной статьи состоит в оценке необходимости умения видеть деятельность организации через бизнес-процессы руководством организации в современных условиях рынка. Для этого был проведен литературный обзор, а также использован метод анализа имеющихся данных. В статье было установлено, что способность видеть и проектировать оптимальные бизнес-процессы позволит современной организации реализовывать свои стратегические цели.*

#### ABSTRACT

*The main goal of this article is to conduct the assessment of the business-processes importance for managers. For this purpose literary review and data mining have been done. The article states that the power to see and to build business-processes is vital for modern companies.*

*Ключевые слова: бизнес-процессы;*

*Keywords: business processes;*

В современных условиях рыночной экономики организациям приходится постоянно работать над повышением качества продукта и своей деятельности в целом, чтобы не стать жертвой конкурентов. Усовершенствование работы организации требует создания и развития новых технологий, приемов ведения бизнеса и внедрения более эффективных инструментов управления. На современном этапе такими инструментами становятся формализация и оптимизация бизнес-процессов.

Стоит отметить, что «каждая организация представляет собой сложную систему, которая обусловлена многопрофильностью деятельности, а также высоким числом связей с партнерами» [1, с. 118]. При этом бизнес-процессы протекают в организации вне зависимости от того замечает их руководство или нет. Поэтому сегодня крайне важной способностью для управленцев становится умение смотреть на свое предприятие сквозь призму процессов.

Можно сказать, что процессный подход, представляет собой важнейшую составную часть системно-целевого подхода. Данный подход подразумевает структурирование системы процессов и последующую работу с этой системой.

«Процессный подход – это особое динамическое мышление, способ видения в рамках системно-целевого

подхода, который объединяет семь подходов: системный, целевой, процессный, ситуационный, функциональный, синергетический и миросистемный» [1, с.106].

Анализируя понятие «бизнес-процесс», которое является центральным в процессном подходе, нужно отметить, что оно состоит из двух элементов: бизнес и процесс.

Сначала стоит рассмотреть понятие процесс. В современной литературе по качеству существует множество различных толкований данного понятия. Так в работе Бьёрна Андерсена «Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования» этому понятию дается следующее определение «процесс - некоторая логическая последовательность связанных действий, которые преобразуют вход в результаты или выход» [1, с.28]. В работе Ефимова В.В. «Улучшение качества продукции» рассматриваемое понятие трактуется как «последовательность исполнения функций (работ, операций), направленных на создание результата, имеющего ценность для потребителя» [4, с.34]. Определение по стандарту ИСО 9000:2000 звучит несколько шире: «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы. Выход процесса (продукт) обладает ценностью для потребителя. При процессном подходе управление процессом и каждой из входящих в него работ (деятельностью, подпроцессом, процессом второго и последующего уровней или функцией) проходит с применением

особых методических приемов, достаточно хорошо разработанных и позволяющих исключить многие ошибки» [2, с.12].

Теперь к слову процесс нужно добавить слово бизнес, чтобы отличить бизнес-процесс от других процессов, происходящих в организации. Понятие бизнес-процесс можно определить по-разному:

- «это совокупность завершенных работ, выполняемых для получения продукции, обладающей измеримой потребительской ценностью для конкретного потребителя или сегмента рынка» [4, с. 53];
- «цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта с целью достижения определенных результатов для удовлетворения внутренних или внешних потребителей» [1, с. 29];
- «упорядоченная последовательность действий, направленная на достижение определенной цели в рамках общей миссии организации» [3, с. 11];
- «организованный комплекс взаимосвязанных действий, которые в совокупности дают ценный для клиента результат» [9, с.23].

Идея описания и моделирования бизнес-процессов организации служит сигналом к тому, что для современного руководителя и всех работников организации ясное видение деятельности и, самое главное, конечного результата деятельности организации – является необходимостью для продолжения функционирования на рынке.

Более того, имея ясную модель организации, всех её бизнес-процессов, сориентированных на конкретную цель, руководство может открыть возможности для её совершенствования. Анализ предприятия как модели является достаточно удобным способом для поиска ответа на вопрос, что необходимо и достаточно для достижения конкретной поставленной цели.

К сожалению, стоит заметить, что не смотря на все возрастающую популярность в изучении бизнес-процессов в научной среде, практики-управленцы зачастую не ставят описание процессов своего предприятия приоритетной задачей. В настоящее время в России достаточно мало организаций формализовали свои бизнес-процессы и еще меньше тех, в которых процессы на деле соответствуют своему описанию. Вместо того чтобы навести порядок в своей организации, управленцы в своей работе весьма часто делают акцент на хорошо выстроенную организационную структуру и должностные инструкции своих подчиненных.

Однако преимущества от формализации и оптимизации бизнес-процессов в организации очевидны. Во-первых, это ясное и однозначное видение того, как работает организация. Во-вторых, это установление стандарта процессов, т.о. каждый сотрудник выполняет работу, так как она должна быть выполнена, а не так как он ее видит. Вследствие этого происходит снижение зависимости организации от человеческого фактора ее работников, уровень компетенций сотрудников перестает играть важную роль. Как результат появляется возможность найма более дешевого персонала. В-третьих, увеличивается управляемость организацией, а главное, решается проблема взаимодействия подразделений. Так же «важным преимуществом процессного подхода является его клиентоориентированность, что достигается путем

согласования выходов процесса и требований потребителя на всем протяжении цепочки взаимодействующих процессов» [5, с. 112].

Концентрация внимания на процессах позволяет определить слабые места в современном положении дел в организации. В частности, позволяет определить такие глобальные проблемы организации как: необоснованные задержки в производстве, недостаток оперативного контроля, а также облегчает выделение этапов, за реализацией которых не четко закреплена ответственность. Внедрение процессного подхода в управление на предприятии гарантирует четко определенный порядок и ответственность за разработку, согласование, утверждение и ведение документации.

В целом процессный подход направлен на удовлетворение следующих групп [4, с.56]:

- 1) инвесторов (соучредителей);
- 2) потребителей на рынке;
- 3) персонала;
- 4) поставщиков;
- 5) общества в целом.

Формализация бизнес-процессов дает возможность обнаружить изъяны даже на тех этапах работы, где функциональность может на первый взгляд представляться полноценной. Признаками неэффективной деятельности могут стать неуправляемые, бесполезные и в особенности дублируемые работы, отсутствие обратных связей по управлению (результат работы не оказывает влияние на ее проведение), неэффективный документооборот (необходимый документ не находится в положенном месте) и т.д.

Документацией предприятия необходимо управлять: регулярно обновлять, отслеживать целостность, доводить до сотрудников и т.д. Оптимальный вариант документации – компактный. В этом случае документация будет помогать развитию предприятия, а не тормозить его. Именно таким видом документации представляются формализованные бизнес-процессы. Следовательно, при хорошо прописанных бизнес-процессах необходимость в должностной инструкции сводится к минимуму.

Подводя итог, стоит сказать, что одной из основных задач, стоящих перед современными менеджерами, является способность увидеть и спроектировать оптимальные бизнес-процессы, которые способны реализовать стратегические цели организации.

#### Литература

1. Бурков В.Н., Ириков В.А. Модели и методы управления системами предприятия. – М.:Юнити, 2011. – 408с.
2. Уткин Э.А. Бизнес - реинжиниринг. Обновление бизнеса. – М.:Экмос, 2007. – 210с.
3. Рыбаков М. В. Как навести порядок в своем бизнесе. Как построить надежную систему из надежных элементов. Практикум. – М: «Издательство ИКАР», 2011. – 380с.
4. Технология принятия управленческих решений: Учебник / Под ред. Л.В. Голубкова. – М.: Дело и Сервис, 2009. - 544с.
5. Тараскина Ю.В. Совершенствование системы управления организацией на основе управления развитием бизнес-процессов: автореф. дис. на получение звания д-ра экон. наук /Тараскина Юлия Владимировна. – Саратов, 2014 – 24с.
6. Демченко А.И. Логистическая цепь как объект системного управления // Экономика и менеджмент

инновационных технологий. 2014. № 2 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/02/3762> (дата обращения: 10.10.2014).

7. Демченко А.И. Подходы к идентификации бизнес-процессов логистической системы предприятия //

Современные научные исследования и инновации. 2014. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/03/31843> (дата обращения: 09.12.2014).

## ВНЕДРЕНИЕ В РФ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА

*Инюточкина Кристина Дмитриевна*

*4 курс, направление Экономика, Филиал Кубанского государственного университета, г.Тихорецк*

### INTRODUCTION IN THE RUSSIAN FEDERATION OF THE INTERNATIONAL STANDARDS OF AUDIT

*Inyutochkina Christina D., 4 course, Economy, Branch of Kuban State University, Tikhoretsk*

#### АННОТАЦИЯ

*Статья посвящена изменениям в законодательстве и деятельности аудиторских организаций в связи с переходом на международные стандарты аудита.*

#### ABSTRACT

*Article is devoted to changes in the legislation and activity of audit organizations in connection with transition to the international standards of audit.*

*Ключевые слова: аудит, международные стандарты аудита, саморегулируемые организации аудиторов*

*Keywords: audit, international standards of audit, self-regulating organizations of auditors*

2 декабря 2014 года Президент РФ Владимир Путин подписал закон, направленный на введение в РФ международных стандартов аудита. Документ уточняет понятие аудиторской деятельности и устанавливает то, как поэтапно международные стандарты аудита будут введены в правовое поле РФ. Документом уточняются особенности обязательного аудита, аудиторского заключения, тайны, права и обязанности аудиторской организации, индивидуального аудитора.

При этом не предполагается автоматического признания стандартов – порядок их признания установит правительство. Международные стандарты аудита будут признаны для применения в России не позднее двух лет со дня вступления в силу порядка их признания.

Министерство финансов выпустило информационное сообщение, в котором прокомментировало изменения, связанные с переходом на международные стандарты аудита (МСА). Ряд поправок в законодательство об аудиторской деятельности был внесен Федеральным законом № 403-ФЗ. Документ вступил в силу со 2 декабря, за исключением норм, которые вступают в силу в особом порядке, предусмотренном данным ФЗ.

Согласно ФЗ, аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также со стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов. На территории Российской Федерации применяются международные стандарты аудита, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров и признанные в порядке, установленном Правительством Российской Федерации [1].

Российскую аудиторскую практику ожидают изменения, имеющие отношение к вступившему в силу 2 декабря 2014 г. № 403-ФЗ, связанные с: переходом на международные стандарты аудита; характером аудиторской деятельности; обязательным аудитом и конкурсами; деятельностью аудиторских организаций; аттестатами аудитора; деятельностью саморегулируемых организаций

аудиторов и прочие изменения.

На сегодняшний день аудиторская деятельность осуществляется аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами в соответствии со стандартами аудиторской деятельности. Федеральные стандарты утверждены постановлением Правительства или приказом Минфина России. В будущем в качестве таких стандартов будут применяться МСА, принимаемые Международной федерацией бухгалтеров, они будут действовать на территории РФ после признания их в порядке, установленном Правительством. Это должно произойти не позднее 1 октября 2015 г.

Признанные МСА должны будут применяться при оказании аудиторских услуг, начиная с года, следующего за годом их признания. Например, если порядок признания МСА будет установлен в июле 2015 г., то МСА будут признаны не позднее июля 2017 г. и, следовательно, начнут применяться с 1 января 2018 г. МСА станут обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также аудируемых лиц (лиц, заключивших договор оказания аудиторских услуг).

Одно из важных изменений, которые коснулись деятельности СРО, связано с их численностью. Минимальный порог участников некоммерческого партнерства значительно вырос. Численность членов новой СРО аудиторов должна составлять не менее 10000 аудиторов (ранее – не менее 700) или не менее 2000 аудиторских организаций (ранее – не менее 500). С даты вступления Федерального закона № 403-ФЗ в силу данная минимальная численность применяется в отношении всех некоммерческих организаций, желающих приобрести статус саморегулируемой организации аудиторов. Что касается СРО аудиторов, уже включенных в государственный реестр, то они продолжают работать прежним составом до 1 января 2017 г. Однако до этой даты они обязаны выполнить данное требование. В противном случае некоммерческая организация будет исключена из госреестра, т.е. ее члены потеряют право осуществлять аудиторскую деятельность (участвовать в осуществлении аудиторской

деятельности) [2].

Помимо этого, уточнены обязанности саморегулируемых организаций аудиторов. В дополнение к уже существующим обязательствам, с целью противодействия уклонению аудиторских организаций от прохождения внешнего контроля качества работы, СРО теперь должны сообщать в Росфиннадзор о получении заявления о выходе из саморегулируемой организации от аудиторской организации, включенной им в план внешних проверок качества работы. Информация должна быть сообщена Росфиннадзору не позднее семи рабочих дней со дня, следующего за днем получения заявления.

В связи с переходом на международные стандарты аудита отраслевые саморегулируемые организации будут освобождены от обязанности разрабатывать проекты федеральных стандартов аудиторской деятельности. Причем это не лишает СРО аудиторов возможности участия в разработке и обсуждении проектов международных стандартов аудита, в обсуждении и проведении экспертизы применимости международных стандартов аудита в России, в подготовке и обсуждении проектов нормативных правовых актов о признании международных стандартов аудита для применения на территории РФ.

В целях упрощения процедур информационного обмена предоставлена возможность выбора между бумажной и электронной формой направления сведений из реестра аудиторов и аудиторских организаций, который ведет СРО (ранее – только в бумажной форме). Что касается информации, содержащейся в государственном реестре СРО аудиторов, то теперь эти сведения предоставляются бесплатно.

Уточнен перечень мер воздействия в отношении аудиторских организаций, которые может принять Росфиннадзор. В частности, предписание о приостановлении членства аудиторской организации в саморегулируемой организации аудиторов теперь выносится на срок до устранения выявленных нарушений, но не более 180 календарных дней. Росфиннадзор вправе направить СРО аудиторов обязательное для исполнения предписание об исключении сведений об аудиторской организации – нарушителе из реестра (ранее – из саморегулируемой организации аудиторов). Кроме того, определено, что за ряд нарушений Росфиннадзор принимает единственную меру воздействия – предписание саморегулируемой организации аудиторов об исключении сведений об аудиторской организации – нарушителе из реестра. К таким нарушениям законом отнесены:

- занятие какой-либо предпринимательской деятельностью, кроме оказания аудиторских и прочих

связанных с ними услуг;

- нарушение требований к независимости, установленных частью 1 статьи 8 Федерального закона «Об аудиторской деятельности»;
- нарушение требования о составлении документов на русском языке;
- нарушение требования о хранении документов.

Применение международных стандартов аудита обеспечивает унификацию российской аудиторской практики с общепризнанной в мире [3].

Указано, какие стандарты аудиторской деятельности будут применяться в переходный период.

Минфин привел также сведения о ряде других изменений, а также на примерах типичных ситуаций рассмотрел нововведения в требованиях к независимости [4].

МСА станут обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также аудируемых лиц.

В переходный период (со дня вступления в силу Федерального закона до даты вступления в силу МСА) аудиторская деятельность должна осуществляться по-прежнему в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными Правительством Российской Федерации, и федеральными стандартами аудиторской деятельности, утвержденными Минфином России. Кроме того, аудиторским организациям и аудиторам надлежит руководствоваться также федеральными стандартами аудиторской деятельности, которые могут быть приняты в этот период. Внедрение международных стандартов аудита, как и стандартов финансовой отчетности способствует развитию экономики РФ, создает надлежащие условия для привлечения зарубежных капиталов.

#### Литература

1. Федеральный закон от 01.12.2014 «403-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ»
2. Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»
3. Ерофеева В.А. Аудит. Учебное пособие/В.А. Ерофеева. – М.: Юрайт, 2014. – 640 с.
4. Официальный сайт Российской коллегии аудиторов – режим доступа к изд.: <http://www.rkanp.ru/node/1300>

## УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Хлусова Оксана Сергеевна*

*к.э.н., ст. преподаватель кафедры, Информатики и математики, ФГБОУ ВПО «КубГУ» филиал в г. Новороссийске*

*Степанова Юлия Викторовна*

*Студентка 5 курса, Финансы и Кредит, ФГБОУ ВПО «КубГУ» филиал в г. Новороссийске*

COMPANY'S WORKING CAPITAL MANAGEMENT

*O.S. Khlusova, candidate of economic sciences KUBGU FGBOU VPO branch in Novorossiysk*

*Stepanova Yuliya Viktorovna, 5-year student, Finance and Credit, Kuban State University, Novorossiysk*

## АННОТАЦИЯ

В статье изучены теоретические аспекта сущности оборотного капитала, рассмотрены процессы нормирования оборотного капитала, изучена специфики деятельности Филиала «УПП № 422», проанализирован состав и структура оборотного капитала Филиала «УПП № 422», а также выявлены факторы, влияющие на рентабельность оборотного капитала Филиала «УПП № 422».

## SUMMARY

In article are studied theoretical aspect of essence of working capital, processes of rationing of working capital are considered, is studied specifics of activity of No. 422 UPP Branch, the structure and structure of working capital of No. 422 UPP Branch is analysed, and also the factors influencing profitability of working capital of No. 422 UPP Branch are revealed.

Ключевые слова: оборотный капитал предприятия; запасы; рентабельность капитала; прибыль; дебиторская и кредиторская задолженность.

Keywords: working capital of the enterprise; stocks; profitability of the capital; profit; receivables and payables.

Оборотный капитал составляют существенную долю всех активов предприятия. От умелого управления ими во многом зависит успешная деятельность предприятия.

Сущность оборотного капитала определяется экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения [9, с. 102].

Существуют следующие источники формирования оборотного капитала:

- собственные оборотные средства. Они обеспечивают имущественную и оперативную самостоятельность фирмы, необходимую для рентабельной предпринимательской деятельности. Собственные оборотные средства свидетельствуют о степени финансовой устойчивости предприятия, его положении на финансовом рынке.

Источником собственных оборотных средств являются инвестиционные средства учредителей, а также по мере развития предпринимательской деятельности собственные оборотные средства пополняются за счет получаемой прибыли, выпуска ценных бумаг и операций на финансовом рынке, дополнительно привлекаемых средств;

- заемные средства. Заемные средства покрывают временную дополнительную потребность предприятия в средствах. Привлечение заемных средств обусловлено характером производства, сложными расчетами. К заемным средствам относятся банковские и коммерческие кредиты, инвестиционный налоговый кредит, займы [6, с. 116].

Главная цель управления оборотным капиталом предприятия – максимизация прибыли на вложенный капитал при обеспечении устойчивой и достаточной платежеспособности предприятия. Предприятие в случае эффективного управления своими и чужими оборотными средствами может добиться рационального экономического положения.

Оборачиваемость оборотного капитала – показатель финансовой активности предприятия.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги [5, с. 63].

Нормирование оборотного капитала представляет собой процесс установления экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств, необходимых для нормальной деятельности предприятия.

Основная цель нормирования оборотного капитала заключается в определении рационального размера оборотных средств, отвлекаемых на определенный срок в сферу производства и сферу обращения.

Оборотные средства подразделяются на нормируемые и ненормируемые. Нормируемые оборотные средства корреспондируют с собственными оборотными средствами. Ненормируемые оборотные средства являются элементом фондов обращения [2, с. 145].

Итак, объектом работы является ФГУП «ГУССТ №4 при Спецстрое России» Филиал «УПП № 422», находящийся в г. Новороссийске, п. Цемдолина, ул. Свободы, 1 А. Новороссийский завод крупнопанельного домостроения – одно из ведущих предприятий строительной индустрии в городе-герое Новороссийске. Введен в эксплуатацию в январе 1975 года. С 2012 года завод переименован в УПП №422 и продолжает свою деятельность в качестве филиала ФГУП «ГУССТ №4 при Спецстрое России». Для Филиала «УПП № 422» основным видом деятельности определено промышленное производство.

На предприятии имеется котельная, которая обеспечивает собственные нужды комбината, а также снабжает теплом и горячей водой близлежащие микрорайоны.

На рисунке 1 представлена структура выпускаемой продукции Филиала УПП № 422.

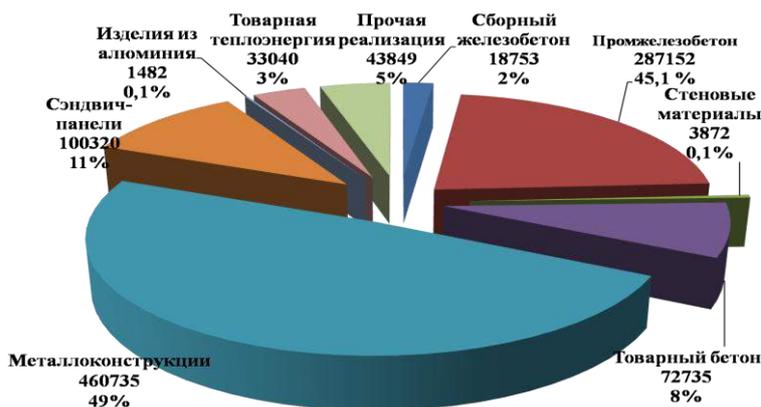


Рисунок 1- Структура выпускаемой продукции Филиала «УПП № 422»

Основные технико-экономические показатели Филиала «УПП № 422» представлены в таблице 1.

Таблица 1

## -Технико-экономическая характеристика Филиала «УПП № 422»

Показатели	2011	2012	2013	2014	% 2012 к 2011	% 2013 к 2012	% 2014 к 2013
Объем продаж (тыс. руб.)	383866	624127	904179	634620	162,59	144,87	72,15
Среднесписочная численность работников/рабочих (человек)	273	310	315	302	113,55	101,61	95,87
Выработка продукции на одного рабочего (тыс. руб. на чел.)	1406,10	2013,31	2870,41	2160,16	143,18	142,57	75,26
Фондоотдача (руб./руб)	118,95	182,92	272,51	192,04	153,77	148,98	70,47
Фонд оплаты труда (тыс. руб.)	4095	5115	5212	5176	124,91	101,90	99,31
Среднемесячная заработная плата (руб.)	15000	16500	18200	18900	110,00	110,30	103,85
Прибыль от продаж (тыс. руб)	19539	44142	13924	17542	225,92	31,54	125,98
Рентабельность деятельности предприятия (%)	0,69	0,53	0,43	0,61	76,66	82,33	141,62
Себестоимость проданных работ, услуг (тыс. руб.)	364327	579985	890255	579985	159,19	153,50	65,15
Затраты на руб. товарной продукции (руб.)	0,91	0,82	0,96	0,89	90,11	117,07	92,71

Из данных представленных в таблице 1 можно сделать выводы о том, что, в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизился показатель объема продаж на 27,85% и составил 634620 тыс. руб. Так же сократилась выработка продукции на одного рабочего на 24,74%. Показатель фондоотдачи снизился на 29,53% и составил 192,04. Прибыль от продаж увеличилась на 25,98%, а себестоимость проданной продукции сократилась на 34,85% и составила 579985 тыс. руб.

Период оборачиваемости запасов (сырья и материалов) равен времени хранения их на складе от момента поступления до передачи в производство. Чем меньше

этот период, тем меньше при прочих равных условиях производственно-коммерческий цикл. Рассчитаем период оборачиваемости запасов Филиала УПП №422 за 2011-2014 гг. Данные представлены в таблице 2.

Приведенные данные в таблице 2 свидетельствуют о том, что в 2013 году по сравнению с 2012 годом происходит замедление оборачиваемости запасов, равное 181 дню, а в 2014 году по сравнению с 2013 годом продолжительность оборота запасов составила 228 дней.

Для анализа состава и структуры дебиторской задолженности используем данные таблицы 3.

Таблица 2

## Период оборачиваемости запасов Филиала УПП №422 за 2011-2014 гг.

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.
Средние остатки производственных запасов, тыс. руб.	55916	59724	137118,5	191781
Сумма израсходованных запасов, тыс. руб.	169362	305890	456187	311892
Продолжительность оборота запасов, дни	119	71	181	228

Таблица 3

## Структура дебиторской задолженности Филиала «УПП № 422» за 2011-2014гг.

Наименование	2011г.		2012г.		2013г.		2014г.		Отклонения, тыс. руб.	
	тыс. руб.	%	2012-2013гг	2013-2014гг						
Покупатели и заказчики	13087	20,52	17264	78,39	39527	79,05	25145	80,75	22263	-14383
Авансы выданные	48181	75,55	2735	12,42	8941	17,88	5798	18,59	6206	-3152
Прочие дебиторы	2507	3,93	2024	9,19	1537	3,07	196	0,63	-487	-1341
Итого дебиторская задолженность	63775	100	22023	100	50005	100	31139	100	27982	-18866

По данным таблицы 3 видно, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличился объем возвратных отходов предприятия в 2012 году на 3140 тыс. руб., так же значительно увеличилась сумма затрат основных материалов в 2012 году и составила 180593 тыс. руб., что на 84751 тыс. руб., больше, чем в 2011 году, коэффициент полезного использования основных материалов так же возрос на 0,002. Стоит отметить, что и объем отгруженных това-

ров в 2012 году вырос на 240261 тыс. руб., но материалотдача основных материалов уменьшилась на 0,549 и составила 3,456. Возросла материалоемкость всех предметов труда в 2012 году по сравнению с 2011 годом на 0,049.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом в структуре дебиторской задолженности так же значительное место занимает сумма задолженности покупателей и заказчиков – 25145 тыс. руб. (80,75%). Задолженность прочих дебиторов сократилась на 1341 тыс. руб. и составила 196

тыс. руб. Сумма выданных авансов так же уменьшилась на 3152 тыс. руб. В целом, сумма дебиторской задолженности уменьшилась на 18866 тыс. руб. и составила 31139 тыс. руб.

На рисунке 2 изображена гистограмма, изображающая динамику изменения состава дебиторской задолженности за 2011-2014гг.

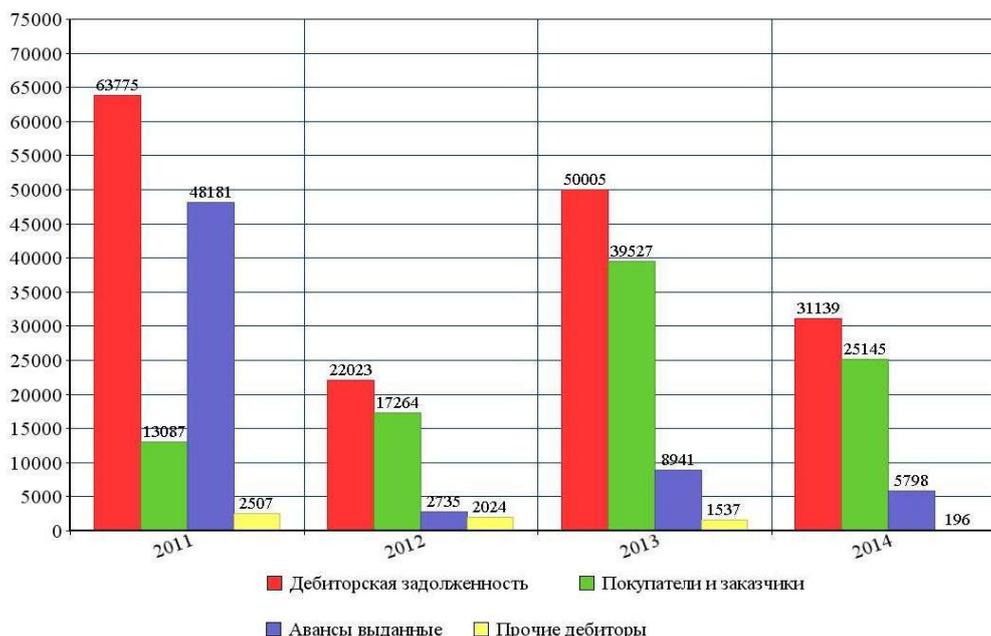


Рисунок 2- Динамика состава дебиторской задолженности Филиала «УПП № 422» за 2011-2014гг.

Проанализируем рентабельность всех активов предприятия с помощью факторной модели на основе метода цепных подстановок, данные отражены в таблице 4. Рентабельность активов находится как произведение выручке на 1 руб. себестоимости за минусом единицы, доли

оборотных активов в формировании активов, доли запасов в формировании оборотных активов и оборачиваемости запасов в оборотах.

Таблица 4

Анализ и оценка рентабельности активов Филиала «УПП № 422»

Показатели	2011	2012	2013	2014
Прибыль от реализации, тыс. руб.	19 539	44 142	13 924	-105524
Выручка от продаж, тыс. руб.	383 866	624 127	904 179	634620
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	364 327	579 985	890 255	740144
Средние остатки запасов, включая НДС, тыс. руб.	50 402	59 724	137 119	191 781
Средние остатки оборотных активов, тыс. руб.	108 702	100 980	169 768	230 708
Средние остатки активов, тыс. руб.	114 814	103 294	173 133	242 231
Расчетные данные — факторы				
Выручка на 1 руб. себестоимости, тыс. руб.	1,054	1,076	1,016	0,857
Доля оборотных активов в формировании активов	0,947	0,978	0,981	0,952
Доля запасов в формировании оборотных активов	0,464	0,591	0,808	0,831
Оборачиваемость запасов в оборотах	7,228	9,711	6,493	3,859
Рентабельность активов	0,170	0,427	0,080	-0,436
Изменение рентабельности активов к переменной базе	-	0,257	-0,347	-0,516
Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов				
Выручка на 1 руб. себестоимости	-	0,071	-0,34	-0,414
Доля оборотных активов в формировании активов	-	0,078	0,028	0,101
Доля запасов в формировании оборотных активов	-	-0,18	-0,307	-0,634
Оборачиваемость запасов в оборотах	-	0,287	0,288	0,399
Совокупное влияние всех факторов	-	0,257	-0,347	-0,516

Из данных таблицы 4 видно, что во всех анализируемых периодах выручка от реализации была выше себестоимости реализованной продукции. Наибольшую прибыль предприятие получило в 2012 году.

Доля оборотных активов в формировании активов на протяжении всего исследуемого периода остается практически неизменной. В 2011 году она составила

94,7%, в 2012 году – 97,8%, в 2013 году – 98,1%, в 2014 году – 95,2%.

Динамика показателя доли запасов в формировании оборотных активов свидетельствует о том, что в течение четырех исследуемых лет происходило постепенное его увеличение с 46,4% до 83,1%. Максимум этот показатель достиг в 2014 году.

Четвертый фактор модели — оборачиваемость запасов — показывает, сколько оборотов в течение отчетного года совершают запасы в процессе производства и реализации продукции. Динамика этого показателя показывает, что в организации сложились неблагоприятные обстоятельства, способствующие снижению эффективности использования запасов. Это и понятно, если посмотреть на динамику показателя запасов, которая имеет тенденции к положительному росту.

Выручка от реализации продукции растет меньшими, нежели запасы, темпами. В 2013 году показатель оборачиваемости запасов снизился и составил 6,493 оборотов в год, то есть приблизительно 55,4 дня. В 2014 году оборачиваемость запасов составила 3,859 оборотов, то есть 93,3 дня. Следует заметить, что этот показатель в 2012 году был на уровне 37,1 дней.

Влияние каждого отдельного фактора на результирующий показатель можно определить при помощи факторного анализа.

В 2014 году по сравнению с 2013 годом рентабельность активов стала отрицательной и составила минус 0,436. Большее влияние на изменение рентабельности активов оказала доля запасов в формировании оборотных активов, которая привела к снижению рентабельности активов на 63,4%. Так же в связи с уменьшением выручки на 1 руб. себестоимости рентабельность активов сократилась на 41,4%.

Общее влияние факторов на рост рентабельности оборотных активов в 2013–2014 годах составило минус 51,6%.

Результаты проведенного анализа показывают, что большое влияние на изменение уровня эффективности производства оказывают внешние факторы. В то же время у организации существуют внутренние резервы роста эффективности производства, например, за счет оптимизации структуры активов, роста их оборачиваемости и т.д. Поскольку администрация предприятия не в силах влиять на изменение внешних факторов, то наибольшие усилия необходимо направлять на использование именно внутренних резервов.

Таким образом, в результате проведенного анализа, можно сделать следующие общие выводы:

- наблюдается снижение хозяйственного оборота Филиала «УПП № 422» за 2013–2014 годы;
- за анализируемый период объем оборотного капитала Филиала «УПП № 422» вырос на 91503 тыс. рублей;

- в целом рост оборотного Филиала «УПП № 422» за анализируемый период произошел за счет роста запасов;
- в Филиале «УПП № 422» длительность финансового цикла выросла за анализируемый период, что является отрицательной тенденцией, так как произошел рост периода оборота дебиторской задолженности;
- наблюдается снижение всех показателей рентабельности оборотных средств вследствие снижения чистой прибыли предприятия, в 2014 году предприятие стало работать не рентабельно и имело чистый убыток, равный 88972 тыс. руб.;
- состояние оборотного капитала в анализируемом периоде можно оценить как нормальное с тенденцией к улучшению его структуры.

#### Список литературы

1. Архипова А. И., А.Н. Нестеренко Экономика: учебник – М.: Проспект, 2009.
2. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник – М.: Юрист, 2010.
3. Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий). – М.: Инфра-М, 2009.
4. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий)/ А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: КНОРУС, 2009.
5. Ковалев В. В. Финансы организаций (предприятий). – М.: ТК Велби, 2010.
6. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий). – М.: ТК Велби, 2011.
7. Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий)/ М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: Инфра-М, 2008.
8. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. – М.: Феникс, 2007.
9. Лихачева Е. В. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия. – М.: Феникс, 2009.
10. Негашев Е.В. Методика фин. анализа деятельности коммерческих организаций/ Е.В. Негашев, А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2008.
11. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник – М.: НОРМА - ИНФРА-М, 2009 г. – 436 с.
12. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. – М.: Проспект, 2009.

---

## SOME ASPECTS OF THE JOINTLY IMPLEMENTED PROJECTS' REGIONAL MONITORING

---

*Khumarov Alexey*

*Head of international relations department, Odessa national polytechnic university*

#### АННОТАЦИЯ

*Обоснована целесообразность регионального мониторинга проектов совместного внедрения по механизмам Киотского протокола и определены методологические особенности его реализации. Проведен SWOT- анализ внутренних и внешних региональных возможностей, и угроз внедрения совместных проектов. Определены пути совершенствования мониторинга на основе привлечения региона к его осуществлению.*

## ABSTRACT

*Substantiated is the expediency of joint projects' regional monitoring according to Kyoto protocol mechanisms with the identification of its implementation methodological peculiarities. A SWOT- analysis of regional internal and external opportunities and threats of joint projects' implementation is carried out. Exposed are the ways to improve monitoring through regional involvement into the monitoring process*

*Ключевые слова: Киотский протокол, региональный мониторинг, совместные проекты, региональные внутренние и внешние возможности, экономические принципы, квоты на выбросы углекислых газов, торговля квотами*

*Keywords: Kyoto protocol, regional monitoring, joint projects, regional internal and external opportunities, economic principles, quotas for greenhouse gas emissions, quota trading*

Problem statement. The atmospheric emissions of carbon and other gases do involve the greenhouse effect negatively impacting the climate on a global scale. It is for a long while ago that the countries of the world have understood that only mutual efforts of the global community will allow stop the crisis climatic phenomena, thus all nations getting a clearly positive effect achieved not through simple restrictive measures, but also under economic levers' incentives. The greenhouse gas emissions' reduction should not only improve the atmospheric environment quality but also be economically and technologically feasible for enterprises, such reduction being based onto clean production technologies' implementation. Only the international community's mutual efforts can result in achieving the greenhouse gas emission reduction based on the emitted product trading and joint projects' implementation. The jointly implemented projects represent a very promising direction for the Ukrainian economy and ecology as they depart not only from a scholastically determined emission sale quota allowances, but also contribute to improve the economic, ecological and economic-technical and technological condition of the production facility, all respective measures being financed by foreign investors who buy rights for such emission.

Recent achievements and published researches analysis. For over 20 years the global community is worried of climate changes and global crises that may occur due to an uncontrolled greenhouse gas emissions. Still back in 1992, the United Nations adopted the Convention on Climatic Changes [1, p.1-3], in December 1997 appeared the Kyoto protocol as an addendum to the United Nations Framework Convention on Climatic Changes [2, p.5-7]. According to that protocol both the developed countries and these under transition economy bear to reduce greenhouse gas emissions. The Ukraine ratified the Kyoto Protocol in 2004. However, even before the protocol ratification the country started several activities on air pollutants' emissions control and reduction. Thus, in 1997, the Ukraine Chamber of Ministers adopted the Decree "Climatic program of Ukraine", including the project on creating a system of Hydrological data retrieval and forecasts of the potential environmental and socio-economic effects of climatic changes and fluctuations [3, p.2-6]. In general, the Ukraine always pursued a policy to support international agreements on the natural resources conservation the atmospheric cleanness including [4 – 6; 7, p. 50-58; 8, p. 285-291].

There exist several advanced scientific researches on the Kyoto Protocol objectives' implementation problems. Analyzing its positive aspects, the authors emphasize its importance for environmental and economic situation improvement. Pricing quotas for carbon emissions is an important factor for Ukraine's economy, but there arises a question which areas of economy or ecology will benefit from such funds received [9 p.112-117; 10, p.87-95; 11, p.41-89; 12, p.35-39]. In

our view, a promising direction here is the joint projects implementation when quotas to be sold are created at the expense of an enterprise's greenhouse gas emissions reducing by attracting investment for clean development organizational arrangement.

It should be noted that at present a lack for deep methodological investigations on the joint projects development monitoring implementation takes place, such lack being experienced in respect of organizational and economic mechanisms for attracting at the regional level the enterprises to greenhouse gas emissions trade by reducing such emissions through the introduction of clean production technologies and development.

Research goal. The article aims onto development organizational and economic principles of joint projects' regional monitoring to identify their implementation priorities and to improve managerial decisions' efficiency concerning the objectives of sustainable economic and environmental development of the area.

Research exposition. According to the Kyoto Protocol, enterprises can buy quotas for greenhouse gas emissions from other companies through joint projects introduction. Under current conditions in Ukraine there exist reserves for emissions quota trading, that may lead to the atmosphere ecological condition improvement at the foreign investors' expenses.

A very important role in reducing greenhouse gas emissions through the joint projects implementation is attributed to regions. Now at the governmental level several resolutions and decrees on legal grounds for the atmosphere safety and fulfillment of terms defined at the Kyoto Protocol ratification are adopted. At the enterprise level started are various joints projects. Meanwhile the regions practically do not participate in the governmental agencies' activities on joint projects running and support of enterprises implementing those projects.

The effected analysis of the jointly implemented projects' environmental monitoring problems at the state, region and enterprise levels has shown an insufficient development of theoretical foundations. Therefore, practical recommendations on such monitoring implementation are fragmented, not brought to the practical use level and make difficult to carry out works on creating the managerial decisions' information and analytical support system. Currently the joint projects monitoring problem solution at the state, region and economic entity level is found still at the initial stage.

In such a way the author suggests following approach to building the joint projects monitoring system. The JI projects monitoring conception should be understood as a system of observation, assessment and prediction of ecological-economic environment condition for the given territory and a

particular subject with monitoring of joint projects implementation in the region in a whole as well as the monitoring of joint projects' implementation at the economic entity level.

The monitoring system main purpose refers to providing the control bodies with complete, timely and reliable data on the environmental and economic parameters of the territory development with making decisions on encouragement and assistance to entrepreneurs in joint projects implementation.

Monitoring of joint projects' implementation should become one of the functions of local authorities, Ministry of Ecology and Environmental Investments Committee. The monitoring information basis must include not only ecological and economic statistical data, but specific environmental studies data, allowing more advanced information getting. The knowledge base of regional ecological-economic monitoring and JI projects monitoring should include databases of businesses entities, Statistics committee databases (local, regional, national), state and local environmental authorities databases (Ukraine Ministry of Ecology and Natural Resources, Ukraine State Environmental Inspectorate, State Sanitary and Epidemiological Service of Ukraine, Ukraine State Inspectorate of Technological Safety). By 2014, the central executive body for the greenhouse gases problems was the State Environmental Investments Agency of Ukraine, whose function is presently remitted to the Ukraine Ministry of Ecology and Natural Resources.

Herein exposed study's scientific novelty consists in author's approach to the definition of the region as an economic entity that can immediately take part in joint projects' implementation. On the one hand, the region as an economic entity has its own budget, producing a regional GDP and in respect of emissions represents the interests of all the entities located in its territory. Therefore it is interested in protectionism running and promoting enterprises to reduce greenhouse gas emissions at the expense of foreign or national investors. On the other hand the region accumulates wastes which, removed to landfills, emit large amounts of greenhouse gases. So, the region as an economic entity may also initiate and run joint projects similar to enterprise-level ones.

Based on the above we define the main objectives of the region in joint projects implementation:

- Monitoring of greenhouse gases emitted by the enterprises in the region and determining these ones implementing joint projects

- Monitoring of enterprises located in the region to identify those needing for such joint projects;
- Assistance to the regional enterprises in concluding JI contracts;
- Monitoring the joint projects implementation processes and response to emerging issues;
- Monitoring the regional (local) annual volume of waste removed to landfill and greenhouse gas emitting while decomposition;
- Regional JI projects for reduction of waste emitting the greenhouse gas while decomposition;
- Protectionism in engaging the countries, economic entities, investments' donors for the environmental measures implementation;
- Developing prognoses for the environmental situation in the region without JI projects involvement and for the case taking into account the environmental situation after the JI projects' introduction;
- Preparing the recommendations aimed at overcoming negative and supporting positive trends with measures encouraging businesses to develop activities on joint projects' implementation.
- Objective economic and economic-ecological assessment of the prospects for joint projects implementing by the regional enterprises;
- Forecasting the development of measures to attract foreign investors into joint projects' implementation;
- Timely development of regulatory measures to support positive and weaken negative trends in the joint projects promotion and motivation to implement such projects.

The main areas of the joint projects' implementation monitoring at the regional level are: monitoring of all atmospheric emissions, discharges into water, waste disposal in landfills, monitoring of regional contribution to the solution of inter-territorial environmental and economic issues, monitoring of joint projects the implementation in the region.

The author conducted a SWOT-analysis of internal and external regional opportunities and threats for joint projects' implementation, represented at Table 1.

Essential is to identify the following key indicators of regional monitoring carried out for decisions-making on joint implementation projects:

Table 1

SWOT- analysis of internal and external regional opportunities and threats of joint projects implementation

Internal factors assessment	External factors	
	Opportunities	Treats
	When augmented share of, nuclear energy industry, fuel and energy, mining and metallurgy, petroleum refining and chemical industries, a growing number of JI projects should be prepared and registered with the state authorities, that would serve to control of greenhouse gas emission reduction at those industries	1. Opportunistic behavior and irrational behavior some bounded staff will prevent from the joint projects' preparation, implementation and testing. 2. Lack of economic and ecological interest (in the form of wages and profits from emissions quota trading) at enterprises emitting the greenhouse gases
Strong sides	Field «strong sides and opportunities»	Field «strong sides and threats»
1. Ukrainian enterprises emitting the greenhouse gases have a high	Assistance rendered by the State and regional authorities onto basis of	1. Low level of interested parties' awareness.

Internal factors assessment	External factors	
	Opportunities	Treats
potential to decrease that emission, as the level of product's energy intensity is higher than in developed countries. 2. The end cost of emission reduction in enterprises in Ukraine is much lower than in developed countries, because of energy-intensive production technologies and outdated equipment.. 3The endl cost of development, implementation and monitoring of projects for greenhouse gas emissions reducing are lower than in developed countries because of lower wages.	revised legislation on project implementation and organizational measures to stimulate enterprises for reducing greenhouse gases and other pollutants emission	2. interaction with banks. 3. Bureaucratic apparatus..
Weak sides	Field «weak sides and opportunities»	Field «weak sides and threats»
1. Lack of institutional arrangements for analytical review of the joint implementation projects' monitoring reports. 2.Unstability, inefficiency, lack of transparency of the legislative framework in Ukraine as to the joint implementation projects.	Creating an official structure of the State Environmental Investments Agency of Ukraine that would clearly influence policies to reduce the greenhouse gas emissions, effecting analysis of JI projects monitoring and determining the clean development mechanisms and trading quota for greenhouse gas emissions establishing	1. Misuse of transaction funds aimed at the development, implementation and analysis of projects monitoring. 2. Misuse of transformation funds aimed for projects. 3. Insufficient funding for JI projects..

- General indicators of ecological situation in the region including the overall regional index of greenhouse gas emissions, from stationary and mobile sources of emissions, economic performances of overall production and volume of production, where technological cycle leads to greenhouse gas emissions, investment and current costs for reducing the greenhouse gas emissions from stationary and mobile sources.
- Specific indicators of greenhouse gas emission for each of the regional enterprises operating with such emission producing, the production volumes dynamics in terms of money and the greenhouse gas emissions dynamics, economic entity's investment opportunities to reduce atmospheric emission.

While monitoring necessary is to analyze the volume of greenhouse gas emissions from stationary and mobile sources and amounts of greenhouse gases from waste products' decomposition in landfills. Essential is to monitor the plans of preventing the atmosphere from contamination with greenhouse gas with the account to the emission reduction as well as capital and operating costs required to achieve environmental effects.

Such a monitoring should serve in basis to determine the regional economic entities that need to be encouraged for joint projects' implementation.

The JI projects regional monitoring should go along with the monitoring of production volumes, production costs and the costs for greenhouse gas emissions reducing, as well as control of investments involved to reduce emissions. While the monitoring process required is to determine how the changes in product output and new technologies implemented do affect the environmental parameters. It is necessary to effect assessment on the basis of greenhouse gas emission per unit of output in manufacturing process specific indicators monitoring (by producing technology involving

emissions and by waste per unit). Also, the JI projects monitoring analysis should include economic performances on the measures to reduce greenhouse gas emissions. To determine the cost effectiveness for reducing greenhouse gas emission we must compare the volume of greenhouse gas emission reduction to the costs incurred to reduce these emissions.

The monitoring by economical subjects will identify:

- number of enterprises having introduced JI projects, those projects environmental and economic performances, their effectiveness assessment;
- number of enterprises that can introduce JI projects those projects environmental and economic performances, their effectiveness assessment;
- readiness of the region and enterprises to the practical implementation of joint projects (legal, organizational, technical, informational, scientific, methodological, etc.)
- assessing with relevant points scale the completeness and depth of JI projects' development,
- assessing the JI projects investments potential departing from the amount of national and foreign investors' funds involved into reduction of greenhouse gas emission.

The institution engaged into regional (municipal) monitoring of joint projects must make part of local self-government's and regional environmental authorities' functional subsystems, along with the institution for joint implementation projects' marketing activities, effective enterprising within JI projects, financing activities on those project measures to reduce GHG emissions and their implementation monitoring.

Conclusions. The implementation of joint projects aimed at greenhouse gas emissions reducing represents an important direction of natural environment healing at the

same time being a tool to attract into regional economy investments for that economy greening activities. Currently, none system of JI regional monitoring existing, there is an actual need to develop this one. An important objective in economic and environmental management aimed onto mitigating the greenhouse gas emissions and improving the atmospheric air condition, for Ukraine consists in formation of the emissions quota trading internal market concurrently to implementation of the national economic entities' joint projects.

#### References

1. The United Nations framework Convention on Climatic Changes - zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\_044. (In Ukrainian)
2. The Kyoto Protocol to the UN Framework Convention on Climatic Changes - zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\_801 (in Ukrainian)
3. The Ukraine Chamber of Ministers Resolution of 28 June 1997 p. №650 « Climatic Program of Ukraine» <http://w1.c1.rada.gov.ua> (in Ukrainian)
4. The Ukraine Chamber of Ministers Decree of February 22, 2006 p. № 206 "On approval of the preparation, review, approval and implementation of projects aimed at reducing anthropogenic emissions of greenhouse gases» - zakon.rada.gov.ua/laws (in Ukrainian)
5. Order of the Ukraine State Environmental Investment Agency of December 18, 2008 p. № 79 "On approval of Instruction on joint implementation projects under the national procedure» - zakon.rada.gov.ua/laws(in Ukrainian)
6. Order of the Ukraine State Environmental Investment Agency
7. of 25 June 2008 p. № 33 "On approval of requirements to the preparation of joint implementation projects» - zakon.rada.gov.ua/laws (in Ukrainian)
8. Program for the Further Implementation of Agenda XXI century / Per. from Eng.: NGO "Ukraine. The agenda for the twenty-first century. " - K: Intelsfera, 2000. - 58 p. (In Ukrainian)
9. Action program "Agenda for the XXI century" / Per. from Eng.: NGO "Ukraine. The agenda for the twenty-first century. " - K: Intelsfera, 2000. - 360 p. (In Ukrainian)
10. Y. Tunytsya Ecological economics and market: overcoming the contradictions /YU.YU. Tunytsya. - K.: Knowledge, 2006. - 314 p. (In Ukrainian)
11. D. Voloshin Economic and ecological aspects of preventing hazardous climate changes (methodology, objectives, mechanisms)./ DV. Voloshin. - K.: Naukova Dumka, 2005. - 276 p. (In Ukrainian)
12. 11 D. Voloshin Climatic changes, economic and environmental problems. / DV Voloshin. - Odessa: YPRЭЭY NAS of Ukraine, 2007. -308s. (In Russian)
13. 12 B. Porfyrev Economic collisions of the Kyoto Protocol ratificatiob/ B. Porfyrev // The Russian Economic Journal. - Moscow, 2005.- Vol. №8- S. 33-45. (In Russian)

## CURRENT STATE OF THE LABOUR MARKET IN THE STAVROPOL REGION

*Kiseleva Irina,  
Alekseeva Natalia*

*Candidate of Science, associate professor of Stavropol, branch of Russian state social University, Stavropol*

#### ABSTRACT

*The problems of the functioning of the labor market are analyzed In the article. It provides a description of the state of the labor resources in the Stavropol territory, revealing the quantitative and qualitative balance of needs of the economically active population and jobs.*

*Keywords: labor Market; unemployment and economically active population; the demand for labor.*

In 2014, the economy of the Stavropol territory continued to develop positive trends emerging in 2013.

Gross regional product (estimated) in 2014 amounted to 103,2% according to the indicators of 2013.

The index of industrial production in the region during the period since January till June 2014 has made 103.7% compared with January-June period of the previous year (in Russia - 100,1%). According to this indicator, the region ranks 27th in the ranking of subjects. During the same period last year, the Stavropol territory occupied the Russian rating of 69. Among the three industry sectors that form the index of industrial production in the region, the fastest growing one is manufacturing industry.

During the period of January-July 2014 net financial result of large and medium organizations indicating positive changes in the financial sector of activity of the organizations in the region increased to 31.7%.

In the consumer market of the region since January till June of 2014 continued the growth in the volume of retail trade turnover. It is determined by the dynamic development of network forms of organization of commercial service. The rate of growth of the volume of paid services to the population also sped up. [1]

During the January-June period high rates of growth of real incomes of the population remained in the region. Their growth during the first six months of the year amounted to 12,1% against the national average of 5% and the middle district of 3,3%. Among the subjects of the North Caucasus Federal district in the amount of monetary income per capita and the growth rate of real monetary incomes the Stavropol Region occupies the 1st place. Averaging the per capita income per month in the region accounts for 16 801 ruble, in the North Caucasian Federal district - 15 685, in Russia-23 076 rubles.

The number of unemployed registered at the employment agencies of the population of the Stavropol territory at the beginning of July 2014, amounted to 16,5 thousand people, which is 1,2 times less than on 1 July 2013. According to the research workforce of the Stavropol territory in 2014 in comparison with 2013, increased to 2.7% and amounted to 1 714,5 people. Overall the share of the workforce of the resident population in the Stavropol territory compared with the previous year has increased to 3.1% and amounted to 63,0%.

The marked increase of labor resources in the city of Essentuki - 15,9%, Stavropol – 9,1%, Georgievsk - 7.9% and municipal districts: Novoaleksandrovsk– 9,7%, szpakowsky– 6,9%, Mineralnye Vody – 6,1%, Isobilnensky - 5,5%, Petrovsky– 4,9%.

The decline in the number of labour resources was observed in municipal areas: Andropovsky - 28,1%, Soviet – 12,3%, Ipatovo– 10,3%, Budennovsk– 6,2%, Blagodarnensky - 4,1%.

The formation of labour resources is directly affected by the demographic situation.

The population of the Stavropol territory on 1 January 2014 (preliminary results of population census) was 2 790,1 people. During the year it grew up to 1,5 thousand people. The volume of registered migration of population growth in 2014 blocked the natural decline in 2,1 times. [2]

In 2014 about 35,0 thousand people arrived in the Stavropol territory for permanent residence, the population growth became 2,9 million people. More than half in the number of arrivals is the working population.

The number of economically active population (according to the information Becoming-apostate) in 2014 compared with 2013 it increased to 9,7 thousand (0.7%) and amounted to 1 373,3 thousand people.

The level of economic activity of the population for 2014 became 65,1% and increased in relation to 2013 by 1,1%.

The average level of economic activity of the population of the Stavropol territory in January-July period in 2014 was 65,6%, which is higher than in the North-Caucasian and Southern Federal districts (respectively - 64,1% and 65,4%). At the same time, it is 4,2%, lower than in the Russian Federation (68,5%).

The labour force continues to grow, forming a growing supply on the labour market.

The labour market of the Stavropol region was characterized by an increase in the number of over-taken in the economy over 20,7 thousand (1,6%). On the 1 January 2014, 1 290,8 thousand people were occupied in the economy of the region.

The main part of the employed population living in urban areas - 753,0 thousand people (58,3 percent). In rural areas 537,8 thousand people work. The average age of the employed population is 39,5 years. Taking in consideration the level of education in urban areas, people with higher and secondary special education are dominated (respectively - 36,2% and 24,9%). In rural areas of 42,0% of the working population do not have professional education, and the share of persons with higher education is one and a half times lower than in urban. [3]

A significant proportion of the employed population is concentrated in large and medium organizations. In January 2014, 730,9 million people worked there. In comparison with

the year 2013 the number of employees in such organizations increased to 14,0%.

In 2014, thanks to the economic development of the Stavropol territory, one can see a growing number of jobs for most economic activities. During the year 5,6 thousand people were employed on the newly created jobs, which is 36,6% higher than in 2013.

The number of employees in construction increased by 4,3%; in manufacturing - 4.0%; wholesale and retail trade, repair of motor vehicles, motorcycles, household goods and personal items - 12,3%; transport and communications – 3,9%; financial activities - 2,7%.

At the same time the number of workers continued to decline in such economic activities as: mining and quarrying – 5,3%; agriculture, hunting and forestry – 3,1%; education – 3,2%; production and distribution of electricity, gas and water - by 2,0%; health and social services – 1,5%.

In 2014, the number of employed in organizations with state and municipal ownership continued to decline in Stavropol region. Compared with 2013, their number declined by 1,6% and amounted to more than 300,0 thousand people. The largest share of workers in the private sector of the economy is concentrated in wholesale and retail trade, repair of motor vehicles, motorcycles, household goods - 97,8%; hotels and restaurants - 97,3%; agriculture, hunting and forestry - 95,8%; fisheries, aquaculture versus 91.0%; construction - 90,6%; manufacturing of 88.5%; transport and communications - 70,3%.

Positive impact on employment has keeping a personal utility and the household, a small-scale production, as well as individual work, production of goods and services for sale. In 2014 the number of people employed in this work, increased in comparison with the year 2013 by 3,4% and amounted to about 363,0 thousand people.

One of the main features of both Russian and regional labour market is the existence of hidden unemployment, that is a large excess of workers in organizations, whose work is used irrationally.

The situation on the labour market of the Stavropol territory in the period of 2014 was characterized by a decrease in the number of unemployed, unemployment and tensions on the labour market.

#### The list of references

1. Alexeeva N. In. Problems of formation and development prospects of the Russian labour market / Current issues of law and practice: materials of all-Russian scientific-practical conference (Stavropol, 20-21 October 2011): 2 PM - Stavropol: SF the Krasnodar University of the Ministry of internal Affairs of Russia, 2011. - Part 1. Pp. 11-15.
2. Avksentiev V. A. the Phenomenon of toprofessional and ethnic processes in the North Caucasus/ problems of population and labour markets of Russia and the Caucasus region. - Moscow - Stavropol. 2012. - P. 24-53.
3. Ryazantsev, S., Manshin R. V., Tkachenko M. F. limitations on the creation of jobs in the southern Federal district (on the materials of the Stavropol territory and North Ossetia). Research publication. - Stavropol: LLC "World Data", 2012. Pp. 54-60.
4. Scoclo A. M. Problems of competitiveness in the labour market - Materials of scientific-practical conference "the Cycles of nature and society" Stavropol, Stavropol Institute. V. D. Chursina. Vol. 2 - 2012, P. 280.

## THE PROBLEM OF TAXATION OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

*Kiseleva Irina,*

*Miroshnichenko Ruzanna*

*Candidate of Science, associate professor of Stavropol, branch of Russian state social University, Stavropol*

### ABSTRACT

*The article is devoted to the study of problems in small business in the Russian Federation and in the Stavropol region in particular. The essence and value of entrepreneurship as an economic phenomenon are taken into consideration. The main part is devoted to the issues in small business and also provides some guidelines for their solution.*

*Keywords: individual entrepreneur; taxes; small business; legislation; money-laundering; tax rate.*

It's not a secret that one of the sources of income of the state and the budgets of the constituent entities of the Russian Federation are tax revenues seized with both physical and legal persons. Good tax revenues provide small and medium businesses. But, unfortunately medium enterprise is not strongly developed in our country, therefore, small business will be under attack.

During the periods from 1987 to 1995, the business grew and developed, providing stable tax revenues to the state Treasury. But since 1995, the small business began to decline. Currently small business is condemned to extinction.

What factors hinder the development of small businesses?

These are the most important problems that need to be solved and the enterprise to get stronger:

1. Organisational, associated with the legal formalities and registration, opening a bank account;
2. Logistics: lack of production facilities and equipment, low qualification of personnel; low legal protection activities;
3. Financial problems and the problem of capitalization of individual savings liquidity: difficulties in the legalization of capital for registration of the enterprise, the problem of formation of start-up capital, linkages with suppliers;
4. Credit insecurity, low social protection of entrepreneurs and their employees.

The government tries to understand these problems, but all these decisions as an anesthetic agent for the patient, reduces the pain but does not cure. The fact is that any solution of any problem has both positive and negative sides. [1]

Here is one of the examples. One of the important problems in small business was and remains the problem of high levels of taxation. In addition to it is a cumbersome system of filling in tax returns and financial statements. It's not a very funny picture. The state offered the entrepreneurs such type of tax as a single tax on imputed income. This type of tax significantly reduces the burden on entrepreneurs. It would seem that now small business has revived and has to continue its development, but it's not so good as it seems. Here are the negative points of this form of taxation:

1. the mandatory nature of the tax and the obligation of a taxpayer to switch to this mode of taxation without the right to choose other tax system.
2. mounted on the activities of the benchmark return, which often has no economic justification and does not correspond to the actual results of the business activities.

3. In the law of UTII specific characteristics of individual entrepreneurs, such as the implementation of activities independently or with involvement of employees, the mode of operation and frequency of activities, and the possibility of the suspension of the activities are not always taken into consideration. Simultaneously, is not taken into consideration that the majority of individual entrepreneurs engaged in small and marginal businesses and may not be equal in size basic return to legal entities and entrepreneurs that use hired labour. As a result, in many regions the values of the basic profitability indicators have a major impact on the value of the tax base, established for certain categories of taxpayers or significantly overstated or understated sizes, which leads to the inequality of conditions of taxation in these regions and, as a consequence, to disruption of the integrity of the single economic space in the country.

4. a minor role in the tax rate. The tax rate is legislated and cannot be changed. In fact, the role of the tax rate performs the correction coefficient C2 and it is not by chance that the local authorities set it. Thus, in each district, coefficients C2 in the range from extremely privileged to actually barrage are set. It is easy to imagine what a field for corruption opens when you establish a ratio that actually plays the role of the tax rate. You can set individual tax breaks without breaking the law: a lower coefficient C2 for a single quarter in which by coincidence there is only one shop.

5. The company transferred into the mode of payment of UTII, acts as disadvantageous partner, as it is not a VAT payer and cannot issue an invoice to the customer for compensation (here UTII repeats the lack STS). Consumers of products of the individual entrepreneur, who transferred to a flat tax, can't take to offset the value added tax.

6. limitation of the number of persons who can apply UTII.

7. the amount of tax depends on neither income nor loss.

8. If the employer leases a significant trade area for retail, the sum of the imputed income will be large.

9. the amount of the imputed income can be reduced by the premiums in the calculation and payment of wages to employees, but usually the number of employees is not large, so the amount of insurance contributions to the reduction will be small. [2]

Speaking about the level of entrepreneurship development in the Stavropol region, we can say that it is threatened with extinction.

"More than eight thousand people in the Stavropol region have already abandoned the status of an individual entrepreneur. Applications continue to come in. It was reported in the regional Office of the Federal tax service. The reason is that Federal law that entered into force in 2013, increased the amount of premiums that entrepreneurs must pay into the Pension Fund of Russia. Now it is calculated based not on one, but on two minimum wages. If in 2012 the payment was 14 386 thousand rubles, now every entrepreneur must annually remit to the PFR 32 479 thousand rubles.

Innovation has caused a lot of discontent. As it was noted in the Stavropol regional tax service, less and less people wish to do business in the region, the taxpayers gave up the status of the entrepreneur. Tax authorities began to receive statements on the closure of business last year. From October 2012 to date, the tax basis of accounting IE decreased to more than eight thousand people." [3]

In order to mitigate the situation, the Krai Duma adopted the law of the patent system of taxation (PSN), which went into force at the beginning of the year. It was taken in the hope that this will help to regulate the collection of taxes and simplify the work to small businesses.

The advantages of this type of tax are following:

- entrepreneur is exempt from personal income tax and VAT;
- entrepreneur can do without control of the cash register, but only if he will provide proof of depositing cash.

For entrepreneurs, who are engaged in seasonal business activity, this type of taxation is the most convenient one, because entrepreneurs can acquire a patent only for the months of the holiday season.

The tax rate in mode PSN is 6% of the possible income of the entrepreneur in a calendar year. This income is established by the regional law. Potential annual income ranges from 100 000 to 1 million rubles.

The regions have the right to increase the maximum amount of income (1 million rubles) for certain types of entrepreneurial activity:

- in 3 times (in respect of the maintenance and repair of vehicles, machinery and equipment);
- in 5 times (in cities with a population over 1 million),
- in 10 times (in respect of renting of residential and commercial premises, retail, food service).

The minimum amount of tax on the patent received for the year will amount to 6,000 rubles (6% of 100 thousand). If a patent is granted for a period less than one year, the tax is calculated in proportion to the number of months for which the patent was issued.

Another plus in the PSN system that accounting is replaced by the account Book in which the entrepreneur is obliged to keep records of income.

It remains to hope that this innovation will have a positive impact on the development of small businesses in the Stavropol region.

#### The list of references

1. To the question of the formation of entrepreneurial activity in the Stavropol region Alexeeva N. In., A. S. Ryabchenko Culture and society: history and modernity. Proceedings of the II all-Russian (with international participation) the scientific-practical conference. edited by: Kolosova O. Yu., Gubarenko R. F., Brest region N. And., Krasikova E. A. 2013.- P. 326-327.
2. Movsesian, G. G., L. V. Kuleshov. Indicators of effectiveness of small business in the sphere of retail trade // scholarly notes of the Russian state social University. 2009. No. 7-1. Pp. 165-170.
3. L. V. Kuleshov Features of the tax system of the Russian Federation. Problems of monetary regulation of the economy of the region: theory, methodology, practice. - Stavropol: LLC "Stavropolplast", 2009. S. 340.
4. Masarykova, E. A., Shevchenko, L. V. Reforming the tax system of the Russian Federation. Science and modernity-2010/the Collection of scientific works. - Stavropol: LLC "Stavropolplast", 2010. P. 35-52.

## ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА И ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ АУДИТОРОВ В РОССИИ

**Кленков Максим Игоревич**

*4 курс, направление Экономика, Филиал Кубанского государственного университета, г.Тихорецк*

### IMPLEMENTATION PROBLEMS OF INTERNATIONAL AUDITING STANDARDS AND IMPROVING THE QUALITY OF AUDITORS IN RUSSIA

*Klenkov Maxim I., 4 course, Economy, Branch of Kuban State University, Tikhoretsk*

#### АННОТАЦИЯ

*Статья посвящена изменениям в профессиональной подготовке аудиторов в связи с переходом на международные стандарты аудита.*

#### ABSTRACT

*Article is devoted to changes in vocational training of auditors in connection with transition to the international standards of audit.*

*Ключевые слова: аудит, международные стандарты аудита, подготовка аудиторов*

*Keywords: audit, international standards of audit, self-regulating organizations of auditors.*

Применение международных стандартов аудиторской деятельности, уже давно и успешно используемых во многих развитых странах, является важным и необходимым условием для России в связи с тем, что интеграция

РФ в мировое экономическое сообщество определяет основы развития аудита в роли полноценного элемента инфраструктуры рынка, что порождает необходимость повышения качества аудиторских услуг и профессионализма аудиторов.

Строгое соблюдение аудиторских стандартов является обязанностью аудитора, поскольку от этого зависит качество всей аудиторской деятельности.

В настоящее время, в России действуют федеральные правила стандарты аудиторской деятельности (ФПСАД), и стандарты саморегулируемых организаций.

Зарубежные и отечественные ученые уже довольно продолжительное время изучают проблему трансформации международных стандартов аудита (МСА) в российскую практику.

Необходимо выделить основные проблемы, связанные с внедрением МСА в России:

- непонимание клиентами аудиторских организаций необходимости и важности проведения аудита;
- с ростом конкуренции аудиторских услуг на российском рынке учащаются случаи несоблюдения этических норм;
- внедрение международных стандартов ведет к удорожанию аудита, и, как следствие, к повышению стоимости предоставляемых аудиторских услуг;
- недостаточное понимание аудиторами принципов МСА, из чего складывается ошибочная уверенность соответствия деятельности всем международным стандартам;
- непонимание целесообразности использования международных Правил в России в связи с особенностями российского рынка.

Международные стандарты включают в себя свод единых требований, которые призваны обеспечить надлежащее качество исполнения аудиторских и им сопутствующих услуг, тогда как российские стандарты являются некие правила поведения, исполнение которых является обязательным как для аудиторских организаций в целом, так и для аудиторов в процессе осуществления их непосредственной деятельности, в частности.

Отечественные стандарты являются русифицированной версией МСА, однако, большая часть отличий кроется в трактовке основных элементов, характерных для российской практики.

Некоторые понятия, имеющие место в своде международных правил, к примеру, такие, как «объективность», «честность» и «профессиональное суждение аудиторов», требуют подробного разъяснения, в связи с чем глоссарий российских стандартов должен быть расширен.

Если, например, рассмотреть МСА 210 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита», где предполагается способность аудиторской организации проводить аудит по результатам оформления специального письма-обязательства, направляемого клиенту после непосредственно согласия на проведение аудиторской деятельности, то данное положение никак не отражается в ФПСАД № 12 «Согласование условий проведения аудита», хотя в обоих документах являются общими основные моменты, обязательные для соблюдения аудитором, а именно необходимость уведомления клиента до начала проведения аудита [1].

Детальный анализ международного стандарта 240 «Обязанности аудитора в отношении мошенничества при проведении аудита финансовой отчетности» и отечественного № 5/2010 об «Обязанностях аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита»

показал, что данное положение в российском стандарте было введено вместо отмененного ранее ФПСАД 13. МСА 240 включает в себя определение мошенничества, а ФПСАД рассматривает такое понятие, как недобросовестные действия. Данное различие в названиях связано с тем, что в УК РФ мошенничество позиционируется как один из множества видов уголовно наказуемых деяний, из чего следует, что квалификация деяния как мошенничества может проводиться только судом или следствием, а не аудитором. Зарубежные же аудиторы владеют правом на профессиональную тайну по отношению к своим клиентам. В российской же практике до сих пор существуют попытки использования конфиденциальной информации аудиторов в целях получения доказательств виновности их клиентов. Данный аспект стандартов вынудил разработчиков попытаться по возможности максимально освободить аудитора от ответственности как за необнаружение умышленных искажений, так и за недонесение о фактах подобного рода [2].

Для частичного решения вышеуказанных проблем в России были созданы Саморегулируемые Организации Аудиторов (СРОА), на которых в том числе возложены функции разработки стандартов СРОА [3].

Качество аудиторских услуг в России во многом зависит от профессиональной подготовки аудиторов. Подготовка будущих аудиторов осуществляется в вузах России. Большинство аудиторов имеют базовое образование по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Однако в настоящее время переход на двухуровневую систему высшего образования (бакалавриат — магистратура) привел к новой проблеме: с одной стороны — это перестройка образовательного процесса, позволяющая повысить эффективность использования бюджетных средств; возможность получить высшее образование «два в одном»: закончить бакалавриат по одному направлению, а магистерский диплом получить по-другому, а также предоставляет возможность студентам продолжения учебы в любом европейском вузе, но с другой стороны данный переход отрицательно сказывается на знаниях и навыках выпускников вузов. Дело в том, что программа подготовки будущих аудиторов по направлению бакалавриата «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», предполагает сокращенный срок обучения 4 года, то есть на профессиональную подготовку знаний, навыков, умений будущих специалистов отводится меньше времени в 3,5 раза, чем специалистам, обучающихся по стандарту 2000 года [4].

Результатом этого, может быть:

- рынок труда не готов рассматривать бакалавров, как людей с законченным высшим образованием, и если российские дипломы будут признаваться на Западе, то это приведет к «утечке мозгов»;
- диплом бакалавра признается как диплом о высшем образовании, однако работодатели относятся к ним скептически и хотят видеть в своем штате полноценных специалистов;
- недостаточность профессиональных знаний, полученных в бакалавриате, повлияет на качество оказываемых услуг.
- недостаточный уровень знаний, полученных аудитором в процессе обучения, ведет к проблемам сдачи квалификационного экзамена.

Для решения возникших проблем, необходимо в

первую очередь улучшить профессиональную подготовку кадров [5, 6], а именно:

- более широко использовать современные технологии в образовательном процессе;
- активно привлекать практикующих специалистов к процессу обучения кадров;
- шире практиковать зарубежные стажировки будущего аудитора;
- в учебном процессе использовать проведение курсов, тренингов, семинаров, направленных на повышение знаний аудиторов.

#### Литература

1. Федеральные стандарты аудиторской деятельности // Режим доступа: [http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/standarts\\_audit/](http://www.minfin.ru/ru/performance/audit/standarts/standarts_audit/)
2. Международные стандарты аудита // Режим доступа: [http://www.i-ias.ru/publikacia/megdunarodnie\\_standarti\\_audita.html](http://www.i-ias.ru/publikacia/megdunarodnie_standarti_audita.html)
3. Утяшев И.З. Современный аудит в России // Актуальные вопросы экономических наук. - № 17. - 2010.
4. Суглобов А.Е., Бобошко В.И. Состояние и адаптация международных стандартов аудита в России // Аудиторская деятельность. - № 2 (134). - 2010.
5. Королюк Е.В. Интегрированные субъекты рынка как основа эффективного хозяйствования. В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе. Материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 63-67.
6. Зиновьева И.С., Патакович Н.В. Проблемы внедрения международных стандартов аудита в Российскую практику // Международный бухгалтерский аудит. - № 43(193). - 2011.

## КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ СППК «ТААТТА» РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

**Константинова Татьяна Львовна**

кандидат экономических наук, доцент, Якутская государственная сельскохозяйственная академия, г. Якутск

*COMPLEX ECONOMIC ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES (FOR EXAMPLE AGRICULTURAL PROCESSING CONSUMER COOPERATIVE "TAATTA" SAKHA REPUBLIC (YAKUTIA))*

*Konstantinova Tatiana Lvovna, Candidate of Economics, associate professor of Yakutsk State Agricultural Academy, Yakutsk*  
АННОТАЦИЯ

*В статье дана комплексная оценка основных экономических показателей деятельности сельскохозяйственного предприятия на примере СППК «Таатта» Республики Саха (Якутия). Показано влияние экстенсивных и интенсивных показателей использования ресурсов на конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия.*

#### ABSTRACT

*The article provides a comprehensive assessment of the main economic indicators of farm enterprises for example agricultural processing consumer cooperative "Taatta" of the Republic of Sakha (Yakutia). Shows the effect of extensive and intensive utilization factors on the final results of operations.*

*Ключевые слова: Комплексный экономический анализ, интенсивные показатели, экстенсивные показатели*  
*Keywords: Comprehensive economic analysis, intense performance, extensive performance*

Главная цель комплексного анализа - прежде всего оценка эффективности использования ресурсов. На показатель производства и продажи продукции воздействуют экстенсивные и интенсивные факторы - показатели использования ресурсов. Поэтому об эффективности нужно судить по доле влияния интенсификации на приращение продукции. Интенсивность использования производственных ресурсов (экстенсивных показателей - средств труда, предметов труда, живого труда) проявляется в показателях: фондоотдача основных производственных ресурсов, материалоемкость производства продукции, производительность труда.

Экономическая эффективность использования (потребления) производственных ресурсов характеризуется в величине потребления или затрат ресурсов т.е в себестоимости продукции:

- долей амортизации в стоимости продукции;
  - долей материальных затрат;
  - долей средств труда на оплату труда персонала.
- Сопоставление показателей объема реализованной продукции и себестоимости характеризует величину прибыли и рентабельности (Прибыль = выручка - себестоимость).

В качестве примера выбран сельскохозяйственный перерабатывающий потребительский кооператив «Таатта» (СППК «Таатта»), Основной деятельностью сельскохозяйственного потребительского кооператива является заготовка, переработка, хранение и сбыт сельхозпродукции. В таблице 1 представлены основные показатели хозяйственной деятельности, которые позволят оценить деятельность предприятия в отчетном году по сравнению с прошлыми годами годом.

Таблица 1

Анализ основных экономических показателей деятельности СППК «Таатта» в 2011-2013 гг.

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2013 год в % к	
				2011 году	2012 году
1.Продукция, тыс. руб.	33596	40056	42014	125,06	104,89
2.а)Среднегодовая численность работников, человек	14	14	15	107,14	107,14
б)Оплата труда с начислениями, тыс. руб.	2258,5	2536,8	2844	125,92	112,11
3.Материальные затраты, тыс. руб.	24554	26036	27309	111,22	104,89
4.Амортизация, тыс.руб.	580	626	630	108,62	100,64
5.Основные производственные фонды, тыс. руб.	18589	22457	23190	124,75	103,26
6.Оборотные средства в ТМЦ, тыс. руб.	13859	14247	17445	125,87	122,45
Расчет интенсивных показателей					
7а) Производительность труда, руб.	2399,71	2861,14	2800,93	116,72	97,90
б)Продукция на 1 руб. оплаты труда, руб.	14,88	15,79	14,77	99,29	93,54
8.Материалоотдача, руб.	1,37	1,54	1,54	112,55	100,00
9.Амортизацiaoтдача, руб.	57,92	63,99	66,69	115,13	104,22
10.Фондоотдача, руб.	1,81	1,78	1,81	100,15	101,69
11.Оборачиваемость оборотных средств, число оборотов	2,42	2,81	2,41	99,42	85,77
12.Себестоимость продаж, тыс. руб.	28859	30045	32564	112,84	108,38
13.Прибыль от продаж, тыс. руб.	4737	10011	9450	199,49	94,40

По таблице видно, что прирост выручки за исследуемые годы составил 25,06%, при это, за последний год прирост составил 4,89%. Рост выручки на 8418 тыс.руб. говорит о том, что возрастают объемы реализации продукции предприятия.

Производственный персонал увеличился на 1 чел., оплата труда выросла на 12,11% за 2012-2013 гг. Если сравнить с 2011 годом, то рост заработной платы в 2013 году составил 585,5 тыс.руб. или 25,92%, что говорит о том, что повышается благосостояние персонала СППК «Таатта».

Материальные затраты увеличились в соответствии с ростом объемов производства и темпы роста данных затрат совпадают с темпами роста выручки от реализации продукции – рост составил 4,89% за 2012-2013 гг., по сравнению с 2011 годом рост материальных затрат составил 2755 тыс.руб. или 11,22%.

Амортизация увеличилась на 50 тыс.руб. или на 8,62%, по причине роста стоимости основных средств предприятия.

Рассмотрим использование трудовых ресурсов СППК «Таатта»: в 2013 году по сравнению с предыдущим годом производительность труда и показатель продукции на рубль оплаты труда сократились. Производительность труда снизилась на 2,1%, продукции на рубль заработной платы – на 6,44%. Это обусловлено проблемами с мотивацией персонала, так как на предприятии нет возможности обеспечивать конкурентоспособное повышение заработной платы, что сказывается на трудовых результатах.

Показатель материалоотдачи в 2013 году по сравнению с предыдущим годом не изменился, соответственно, структура затрат у предприятия не изменилась. Но по сравнению с 2011 годом наблюдается рост материалоотдачи на 12,55% или 0,17, это свидетельствует о том, что все-таки произошло повышение эффективности использования материалов.

Фондоотдача незначительно возросла на 1,57% и составила 66,69 руб. Это говорит о том, что СППК «Таатта» свои основные средства использует в 2013 году немногим более интенсивно, чем в 2012 году.

Оборачиваемость оборотных средств сократилась на 14,34% за последний год, это произошло по причине роста ТМЦ в связи с ростом поголовья животных на выращивании и откорме.

Себестоимость возросла на 12,84%, а прибыль от продаж увеличилась почти в два раза, что говорит о том, что предприятие является прибыльным и эффективным.

Проведенный анализ эффективности использования производственных ресурсов позволил сделать вывод о том, что исследуемое предприятие СППК «Таатта» в 2013 году не все имеющиеся ресурсы использовало более интенсивно, чем в 2011 и 2012 году, например, необходимо повышение эффективности использования трудовых ресурсов, материальных ресурсов, чтобы снизить себестоимость и повысить уровень прибыли.

Таким образом, конечные результаты хозяйственной деятельности складываются под воздействием как экстенсивных (количественных) так и интенсивных (качественных) показателей использования ресурсов.

## ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ФАКТОРЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

**Королюк Елена Владиславовна**

доктор экон. наук, доцент, Филиал Кубанского государственного университета, г.Тихорецк

*DIMENSIONAL FACTORS OF ECONOMICS ORGANIZATION IN RUSSIA*

*Korolyuk Elena Vladislavovna, doctor of economic sciences, Branch of Kuban State University, Tikhoretsk*

## АННОТАЦИЯ

Для рациональной организации хозяйственного пространства огромную ценность имеют внутреннее институциональное упорядочивание и структуризация. При этом каждый шаг структуризации должен обеспечивать дополнительные конкурентные преимущества уже существующим или вновь возникающим территориальным экономическим системам.

## ABSTRACT

Forefficientorganizationofeconomicspacetheinternalinstitutionalregulationandstructuringhaveagreatvalue. Herewithevery step of structuring should provide additional competitive advantages to existing and newly arising territorial economic systems.

Ключевые слова: хозяйственная структура, экономика пространства, институциональное упорядочивание, структурная реорганизация

Keywords: economic structure, economy of space, institutional regulation, structural reorganization.

Сугубо пространственные факторы организации экономики России – общая конфигурация, способ пространственной организации хозяйственной системы, характер межрегионального взаимодействия – имеют в ней огромное значение. Соответствующие институты укоренены и активно сопротивляются попыткам замены их на «классические» институты рыночной экономики, опровергая иллюзии радикального преобразования хозяйственной структуры за 10-15 лет [1, 2].

В данном отношении один из важнейших уроков рыночных преобразований в России заключается в том, что реформаторам, какие бы идеи они не отстаивали, необходимо, прежде всего, понять институциональную организацию ее хозяйственной системы, сложившейся в огромном пространстве, а также избавиться от поверхностного отрицания всего того, что не вписывается в принятую реформационную доктрину.

Г. Мюрдаль, исследовавший попытки модернизации институтов азиатского общества на западноевропейский лад, пришел к выводу о том, что нельзя преобразовать общество, внедрить в него современную технологию, не затрагивая при этом обычаев, традиций, отношения людей к работе, устойчивых социальных стандартов, игнорируя проблему формирования новой дисциплины и выносливости. Простое изменение отношения к труду предполагает радикальное изменение общественных институтов [3]. А изменение институтов, в свою очередь, предполагает соответствующее продолжительное (выходящее за рамки одного поколения) изменение параметров общей среды, контрактных соглашений и форм поведения людей.

Отношение к типу «экономики пространства» означает, прежде всего, приоритет рациональной организации самого хозяйственного пространства, огромную ценность его внутреннего институционального упорядочивания и структуризации. При этом каждый шаг такой структуризации должен обеспечивать дополнительные конкурентные преимущества уже существующим или вновь возникающим территориальным экономическим системам. Выделим следующие типы таких систем:

- традиционная система региона-субъекта РФ, выступающая базовой формой организации хозяйственного пространства и, соответственно, основной ячейкой процессов экономического районирования и административной структуризации России; все остальные формы производны по отношению к ней, возникая на основе дифференциации и интеграции отношений, складывающихся в системе региона-субъекта;
- микро- региональная экономическая система как

локализация жизнедеятельности нескольких местных сообществ и соответствующих им хозяйственных структур, и институтов (например, городские агломерации, естественно локализованные в пространстве традиционного региона-субъекта и обладающие уникальными природными ресурсами, элементами инфраструктуры или высоко развитым человеческим фактором). Данная форма выходит за пределы обычного местного хозяйства, что предполагает активное участие в ее развитии государства;

- субрегиональная экономическая система, локализованная в пределах региона-субъекта, и развившаяся на основе кластерных образований и ОЭЗ. Такая форма обладает конкретной функциональной ориентацией (продовольственной, научно-образовательной, коммуникационной и др.) и вносит существенный вклад в приращение конкурентоспособности экономической системы региона;
- макрорегиональная экономическая система как результат интеграционного взаимодействия нескольких регионов-субъектов РФ (например, Южный макрорегион, формирующийся во взаимодействии ряда региональных систем Северного Кавказа и Нижнего Поволжья). В макрорегионе интегрированный характер связей и отношений, складывающихся в региональном пространстве, становится еще и характером отношений между прежде обособленными локальными системами традиционных регионов-субъектов.

В территориальной организации современной России административная форма явно доминирует над социально-экономическим содержанием всех существующих элементов. Политика государства здесь ориентирована на потребности вертикали власти. Результатом такой ориентации может стать потеря прежних и отчуждение от качественно новых конкурентных преимуществ, то есть, ухудшение позиций в глобальной конкуренции.

Структурная реорганизация хозяйственного пространства призвана обеспечить необходимый уровень глобальной конкурентоспособности. Любая новация здесь оправдана лишь в той мере, в какой она формирует новые конкурентные преимущества на тех или иных уровнях организации хозяйственных отношений. В данном отношении для экономической политики России перспективны «наукограды», опирающиеся на еще не растраченный потенциал крупных университетских центров, а также субрегиональные локализации наиболее ценных ресурсов и факторов хозяйственного процесса, способные

стать «ядрами» развития существующих регионов-субъектов страны.

#### Литература

1. Ермоленко А.А. Интегральный субъект в лице современной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008.

Том 6. №4. – с.34-40.

2. Korolyuk E. The procedure of land ownership protection //Modern European Researches. 2014. № 1. С. 58-60.
3. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира» (AsianDrama). –М.: Прогресс, 1972. – 668 с.

## СТРУКТУРНЫЕ РЕФОРМЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Ковалева Татьяна Юрьевна*

*кандидат экон. наук, доцент, Хакасский государственный университет, г.Абакан*

### STRUCTURAL REFORMS: THEORETIC APPROACHES and EVALUATION

*Kovaleva Tatiana, Candidate of Econ.Science, Assistant Professor, Khakas State University, Abakan*

#### АННОТАЦИЯ

*Обоснование необходимости реальных структурных реформ на основе целенаправленной структурной политики, а также показатели эффективности структурных изменений и их интерпретация.*

#### ABSTRACT

*The necessity of real structural reforms on the basis of targeted structural policies, as well as indicators of the effectiveness of structural changes and their interpretation.*

*Ключевые слова: «точечные», структурные, институциональные реформы, структурная политика, изменение структурных изменений.*

*Keyword: «point», structural, institutional reform, structural policies, the measurement of structural changes.*

В условиях замедления темпов роста или при появлении других индикаторов проблем в экономике, традиционно заводится речь о необходимости реформирования сложившейся социально-экономической системы, о преобразованиях, глубина и ширина которых ограничивается только горизонтом мечты субъекта, генерирующего это предложение.

При этом опыт постоянного реформирования, и даже ни к чему серьезному не приводящие разговоры о необходимости этого, на протяжении последних 20ти лет в достаточной степени утомили население нашей страны. Переход к рыночной экономике оказался не таким простым делом, как предполагали младореформаторы начала 90х, и он не завершился стремительной и кровопролитной передачей прав собственности на активы государства в частные руки и созданием рыночных институтов. В процессе перехода от командно-административной системы к рынку, неожиданно выяснилось, что любая экономическая трансформация имеет свою социальную цену и чем более радикальный характер носят реформы, тем более высокую цену платит за это общество в целом.

В связи с этим, в органах власти появился определенный страх или, скажем более мягко, нерешительность при реализации даже весьма необходимых на сегодняшний день реформ. Весьма осторожно они пытаются сегодня нащупать «точки приложения силы», воздействие на которые приведет к реализации накопленного потенциала существующей социально-экономической системы, возникновению управляемых структурных сдвигов и повышению эффективности функционирования системы в целом.

Очевидно, что система «точечных ударов» или «точечных реформ», не ведет к реальным результатам, так как главным мотивом минимальности усилий является опасение вызвать протестное настроение у населения и

желание удержаться в кресле начальника и на следующих выборах.

Социально-экономическая система – это множество социальных и экономических институтов (субъектов) взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, и отношения по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Таким образом, можно выделить следующие направления реального реформирования социально-экономической системы. Прежде всего, это институциональное реформирование, то есть изменение норм, правил и ограничений, в рамках которых функционируют подсистемы, при сохранении неизменной структуры системы/подсистемы. А также, структурные (изменения) – реформы, направленные появление нового качества системы/подсистемы.

Нельзя не согласиться с выводом, который делает А.А. Али-заде: «Точечные» реформы не посягают на структурные и институциональные основы национальной социально-экономической системы, оставляя тем самым страну в старой структурной и институциональной парадигме мировой экономики». [1, с.6]

Очевидно, что «старые генералы всегда готовятся к битвам прошедшей войны», то есть старая парадигма не может обеспечить нам продовольственную, военную и технологическую безопасность в новых условиях, глобальная экономика жестко диктует новые структурные и институциональные требования к национальным социально-экономическим системам. И этим требованиям невозможно соответствовать без всеобъемлющих реформ, без проведения обоснованной структурной политики, призванной обеспечить необходимые структурные и институциональные преобразования.

В практику реформирования мирового экономического пространства понимание значимости государственной структурной политики вошло с 80х годов прошлого века через распространение Всемирным банком программ структурного регулирования, которые сосредотачивались на исправлении крупных макроэкономических искажений, препятствующих национальному социально-экономическому развитию. [2, с.18]

В широкой и в узкой трактовке, рассматривает структурную политику О.С. Сухарев, в первом случае, как воздействие государства на всю совокупность пропорций в экономике, а во втором, как сферу государственного воздействия, ограниченную межотраслевыми и внутриотраслевыми пропорциями, региональный аспект при этом рассматривается в рамках государственной региональной политики, а воспроизводственный – экономической политики в целом. [3, с.120]

Р. Гринберг утверждает, что в современных условиях информационной и экономической глобализации структурные реформы должны являться результатом целенаправленной структурной политики, суть которой заключается в установлении государством приоритетных направлений экономического развития и применению адекватных средств их реализации. [4]

Таким образом, структурная политика - это один из элементов государственной экономической политики, имеющий особый объект управления, а именно, внутреннее пропорции и связи составляющих систему множеств, динамика изменений которых характеризуется на начальном этапе структурными сдвигами, а затем структурными изменениями, которые проявляются в её новом качестве, например, устойчивости к внешним воздействиям, то есть к кризисным явлениям в мировой экономической системе.

Разработка и мониторинг эффективности реализации структурной политики на государственном и её элементов на региональном уровне, должны основываться на двух предпосылках.

Прежде всего, существующая экономическая система нашей страны, является наследницей её структурного построения во времена командно-административной системы, некоторые ученые считают, что это обрекает её быть структурно деформированной в сторону добывающих отраслей и производства продукции военно-промышленного комплекса, и создает условия для проявления перманентного структурного кризиса.

Можно принять это утверждение на веру, и оправдывать им все существующие проблемы, с другой стороны, не стоит забывать, что эта система позволила СССР стать одной из самых промышленно и интеллектуально развитых держав мира. Необходимо взять лучшее из существовавшей тогда системы управления изменениями, а именно, умения и навыки эффективного стратегического планирования и моделирования, механизмы воздействия на системные объекты и контроля за их динамикой.

Следующей предпосылкой является то, что большая часть территории нашей страны находится в жестких природно-климатических условиях и поэтому каждый субъект РФ у нас обречен иметь свою уникальную региональную экономическую систему и набор инструментов воздействия на те или иные её элементы.

Таким образом, целью структурной политики государства в текущий момент времени является достижение

наиболее эффективного использования имеющейся исторически сложившейся ресурсной базы регионов с учетом их природно-климатических условий, обеспечивающее продовольственную и технологическую независимость, а также совершенствование инфраструктуры и институциональной среды на основе достижений научно-технического прогресса, стимулирование инновационной и инвестиционной активности хозяйствующих субъектов на перспективных направлениях устойчивого экономического развития.

Разработка структурной политики начинается с формирования представления об идеальной структуре экономической системы, с определения факторов эту систему образующих, оценки размера имеющихся ресурсов и эффективности их использования в тех или иных отраслях или секторах экономики, соизмерения результативности реализации различных сценариев воздействия государства на пропорции и связи, составляющих эту систему, на основании чего делается выбор стратегии, оценка возможных альтернатив, приоритетных направлений деятельности и средств реализации, производится разработка программы конкретных действий, с указанием контрольных точек и целевых индикаторов, представление механизма текущего контроля реализации мероприятий программы и достигнутых результатов, разработка процедур корректировки, а также лиц и организаций, ответственных за осуществление конкретных мероприятий программы.

Другими словами, структурная политика включает в себя мероприятия по управлению отраслевой и секторальной структурами экономики, на основе достижений научно-технического прогресса, территориально-индикативного планирования, и т.д. С формальной точки зрения, это набор документов, приказов, распоряжений, содержащий перечень мер и мероприятий, воздействия со стороны государства на системные институты, с целью возникновения новых условий, приводящих к изменению количественных характеристик множества в целом, а также пропорций внутреннего строения объекта исследования, которое приводит к появлению нового качества или новых свойств множества, и такое изменение будем считать структурным изменением.

Для оценки вариации и динамики структурных сдвигов используют индивидуальные абсолютные и относительные показатели, обобщающие (интегральные) показатели структурных сдвигов Л.С. Казинеца, К.Гатева, С.В. Курьшевой, А.Салаи, В.М. Рябцева и др. Методика расчета этих показателей понятна, и они являются наиболее востребованными в практических исследованиях.

Однако, проблема исследования вариации и динамики структурных изменений, взаимосвязей внутри и вне системы вне является до конца решенной хотя бы потому что из существующих показателей шкалы оценки меры сущности различных структур по критерию Рябцева. Поиск новых методологических и теоретических подходов, новых инструментов изучения сложных явлений и процессов не прекращается.

Например, О.Ю. Красильников в своей книге «Структурные сдвиги в экономике» предлагает использовать следующую систему показателей структурных сдвигов:

- масса структурного сдвига – разница доли структурного показателя в текущем периоде и доли этого же показателя в базовом периоде;
- скорость структурного сдвига – отношение массы и индекса структурного сдвига к промежутку времени, который он охватывает;
- интенсивность структурного сдвига – показывает степень изменения массы сдвига в единицу времени;
- инерционность сдвига – по существу время, в течение которого сдвиг будет развиваться, если пренебречь правительственным вмешательством или считать их условно стабильными (стандартными);
- потенциал структурного сдвига – это величина самого сдвига к моменту исчерпания его энергии, то есть изменившаяся пропорция экономической структуры;
- качество структурного сдвига – показатель отражающий, направление социально-экономического процесса.

Наиболее сложным для точного количественного оценивания О.Ю. Красильников считает показатель инерционности сдвига, так как, по его мнению, проблематично сдвиги в экономике абстрагировать от правительственного (институционального) воздействия, что в свою очередь создает трудности с прогнозом структурных изменений, в том числе и по причине нелинейности связей и невозможности сепарирования одних структурных изменений от других (принцип взаимосвязанности причин). [5]

С одной стороны, рассматриваемая система показателей позволяет качественно интерпретировать результаты исследования структурных сдвигов. Например, при изучении дифференциации доходов населения увеличение или уменьшение удельного веса той или иной группы, с точки зрения статистики, считается структурным сдвигом. Однако, с точки зрения экономики, это масса структурного сдвига, то есть изменение взаимосвязей между элементами структурированного множества, характеризующего, в нашем случае, распределения доходов населения, то есть изменение удельного веса той или иной группы указывает на появление у этой группы новых или уменьшение существовавших ранее возможностей для удовлетворения своих конкретных потребностей.

С другой стороны, нельзя не отметить высокий уровень субъективизма при оценке структурных изменений и их качества с использованием этой системы показателей.

Например, автор предлагает считать сдвиги в сторону третичного сектора (сектора услуг) положительными, а сдвиги в сторону первичного и вторичного сектора отрицательными. Однако, в условиях санкционного давления на экономику нашей страны и изменения конъюнктуры внешних рынков, а именно, падения цен на нефть, как результата её перепроизводства и т.д., государство обязано обеспечить продовольственную безопасность страны, то есть рост первичного сектора неизбежен и это нельзя считать плохой тенденцией, так как в результате освобождения рынка от продукции импортеров, новые возможности получают отечественные производители. Кроме того, в сложившихся условиях неизбежен рост производства продукции индустриального сектора и повышение её конкурентоспособности на мировых рынках как следствия падения стоимости рубля. Таким образом, предложенная система показателей структурных сдвигов нуждается в дальнейшей доработке.

Структурная политика государства, ориентированная на построение современного постиндустриального информационного общества, будет обоснованной только тогда, когда между секторами экономики будет обеспечено оптимальное соотношение, гарантирующее гражданам страны продовольственную безопасность, технологическую независимость, и комфортные условия проживания с высоким уровнем развития предприятий сервиса и услуг.

#### Литература

1. Али-заде А.А. Структурные реформы – стратегический фактор инновационного развития / А.А. Али-заде; Ин-т научной информации по обществ. наукам РАН.- М.: Наука, 2012.
2. Guidelines and reference series applying strategic environmental assessment: Good practice guidance for development cooperation // OECD. Paris, 2006.
3. Сухарев О.С. Управление структурными изменениями экономики: монография. – М.: КУРС: ИНФРА-М, 2014. С.120
4. Р.С. Гринберг. Структурная политика - безальтернативное средство модернизации российской экономики / Российский экономический журнал. 2007. № 6.
5. Красильников О.Ю. Структурные сдвиги в экономике. – Саратов: Изд-во СГУ, 2001.

## БАНКОВСКО-ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

*Криволапова Валерия Сергеевна*

*Студентка, Кубанский Государственный Технологический Университет, г. Краснодар*

*Александрова Жанна Павловна*

*Научный руководитель, кандидат социологических наук, доцент Кубанский Государственный Технологический, Университет, г. Краснодар*

Jane Alexandrova, Scientific adviser, Candidate of Sociology Science, associate professor Kuban State Technological, University, Krasnodar

#### АННОТАЦИЯ

Одним из главных факторов, определяющих развитие российской экономики, является финансовый сектор. Для его эффективного функционирования необходимо построение правильных мер государственного регулирования. В статье приведены несколько направлений преобразования банковско-финансовой сферы.

#### ABSTRACT

One of the main factors determining the development of the Russian economy is the financial sector. For its effective functioning is necessary to build proper government regulation. The article presents several directions transformation of the banking and financial sector.

Ключевые слова: банковская система; государственное регулирование; финансовый сектор; рыночная экономика, национальная расчетная система.

Keywords: the banking system; government regulation; the financial sector; market economy; National Payment System.

За последние годы в России наблюдается тенденция спада экономики, и в результате проявление финансового кризиса, который поставил нашу страну на одно из первых мест среди стран «большой двадцатки» по темпам спада экономики.

При этом Россия находится в минимальной зависимости от функционирования экономики виновника дестабилизации мировых финансовых рынков - США. Этот факт заставляет задуматься, что в отечественной экономике все же существуют более глубокие внутренние проблемы, которые раскрыл кризис.

Во-первых, это отсталость отечественного бизнеса от инноваций;

Во-вторых, зависимость товаров сырьевого экспорта от мировых цен, а также неспособность в полном объеме обеспечить внутренний спрос в промышленности [3, с. 24].

Для снижения негативного воздействия отрицательных для экономики факторов, на практике разрабатываются и используются программы антикризисных мер, которые, в основном, реализуются с помощью финансовых ресурсов страны.

На сегодняшний день рыночная экономика основывается на трех основных принципах.

Первый принцип заключается в доходах, которые формируются благодаря осуществлению производственной и иной деятельности, а затем реализации результатов этой деятельности на рынке путем продажи товаров и получение соответствующей денежной суммы.

Второй принцип заключается в том, что для получения какой-либо необходимой и полезной нам вещи, надо заплатить за нее полную цену, сложившуюся на данном рынке в данное время.

Третий принцип еще проще: долги надо платить своевременно, а также компенсировать кредитору лишения в части его покупательного потенциала за весь период, пока его деньги находятся в чужих руках.

Но даже при полной поддержке и участии современного государства в деятельности экономических субъектов, финансовый сектор на сегодняшний день пренебрегает этими принципами, благополучно подавляя рыночную экономику [4].

Банковский финансовый сектор является одним из самых важных способов эффективного использования и распределения инвестиций в рыночной экономике между множеством различных отраслей народного хозяйства.

Для нормального функционирования банка и возможности получения государственных бюджетных средств он должен отвечать определенным требованиям таким как:

- активы банка должны быть ликвидны;
- банковский сектор должен сообразно отзываться на кредитный спрос со стороны реального сектора экономики;
- банк должен иметь обязательный уровень капитализации.

За последние пять лет устойчивость банковской системы в России характеризовалась улучшением её макроэкономических показателей. К таким показателям относятся: активы, прибыль, капитал банковского сектора, вклады населения, средства предприятий и организаций на счетах в банках к объему ВВП, рентабельность банковской системы и т.д. [5, с. 38].

Рассмотрим развитие банковского сектора в России за 2010-2014 годы в соответствии с опубликованными данными Банка России в таблице 1.

Таблица 1

Макроэкономические показатели развития банковского сектора РФ за 2010–2014 гг. (по данным ЦБ РФ)

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
1. Активы, млрд. руб.	28022,3	29430,0	33804,6	41627,5	49509,6	176,8
2. Собственный капитал, млрд. руб.	3811,1	4620,6	4732,3	5242,1	6112,9	160,4
3. Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, млрд. руб.	16526,9	16115,5	18147,7	23266,2	27708,5	167,7
4. Ценные бумаги, приобретенные банками, млрд. руб.	2365,2	4309,4	5829,0	6211,7	7034,9	3,0 п.
5. Вклады физических лиц, млрд. руб.	5907,0	7485,0	9818,0	11871,4	14251,0	2,4 п.
6. Средства, привлеченные от организаций, млрд. руб.	8774,6	9557,2	11126,9	13995,7	15648,2	178,3

За исследуемый период, в результате повышения темпа роста активов кредитных организаций, над экономическим ростом почти на 21500 млрд. руб., увеличилось отношение активов банка к объему ВВП на 11,2, что составило 176,8% темпа роста банковских активов. Этот показатель меняется вследствие изменившихся социально-экономических процессов в РФ.

Собственный капитал банковского сектора возрос с 3811,1 млрд. руб. в 2010 году до 6112,9 млрд. руб. в 2014 году, что составило 160,4% темпа роста.

Следующий макроэкономический показатель - это кредиты банков для нефинансовых организаций и физических лиц, также имеет положительную тенденцию, и за данный период увеличился почти на 68% и достиг 27708,5 млрд. руб. в 2014 году, что на 11181,6 млрд. руб. больше, чем в 2010.

Ценные бумаги, приобретенные банками в 2014 году составили, 7034,9 млрд. руб. - это значительный прирост по сравнению с 2010 годом. За счет вкладов физических лиц, пассивы банковских организаций значительно увеличились к 2014 году до 14251,0 млрд. руб.

Такая тенденция подтверждает, что население и реальный сектор экономики доверяет российской банковской системе. Это является одним из главных факторов обеспечения ее финансовой устойчивости.

В том числе средства, привлеченные от организации, увеличились на 6873,6 млрд. руб. и составили в 2014 году 15648,2 млрд. руб. [7].

На сегодняшний день можно сказать, что уже четко сформировался вопрос о необходимости государственного регулирования банковской сферы.

Регулирование хозяйственной деятельности и экономических процессов, происходящих как в отдельных отраслях экономики, так и в банковско-финансовом секторе, осуществляется с помощью различных форм и методов государственного регулирования; то есть, здесь имеет место быть тесная взаимосвязь бизнеса и государства.

По-моему мнению, необходимость государственного участия в регулировании деятельности финансового сектора очевидна.

Коммерческие организации не стремятся выполнять общегосударственные и социальные задачи. Основной целью их функционирования является максимизация прибыли, посредством вложения активов банка в направления, которые могут обеспечить краткосрочные и высокодоходные результаты. К таким направлениям можно отнести: предоставление ссуд крупному бизнесу, операции на рынке ценных бумаг, а также кредитование в розницу.

Немалую роль играет банковский кредит, который начинает обслуживать в частности товарный и денежный капиталы, а это в свою очередь способствует перетоку инвестиций из реального сектора экономики в финансовый и торговый [1, с. 146].

Вопрос о глубине воздействия государственного регулирования на финансовый сектор нашей страны требует своего уточнения.

Удалось выявить наиболее реальную модель проникновения и участия государства в банковской сфере России, в соответствии с практикой управления им в ряде зарубежных стран.

Необходимы четкие и ясные преобразования регулирования финансового сектора по следующим четырем направлениям:

1. Устанавливается обязательная регистрация и обязательное лицензирование всех лиц, осуществляющих на профессиональной (коммерческой) основе функции финансового посредничества (кредитование, страхование, фондовые операции, и т.д.). При этом, обязательному личному лицензированию подлежат не только биржевые посредники, но и «банкиры» и «страховщики» - любые физические лица, которые индивидуально, в партнерстве с другими лицами или через специально организованных юридических лиц осуществляют прием вкладов и размещение средств «в публичном порядке» или осуществляют любые формы профессиональной страховой деятельности. Условием получения такой лицензии является незапятнанная личная репутация, наличие профессионального образования и опыта, а также обязательное страхование личной финансовой ответственности.
2. Принимается закон, по которому осуществление денежных расчетов признается общественной пользой высшего уровня, и реализация этой функции возлагается непосредственно на государство.

С этой целью государством создается Национальная расчетная система (далее НРС), действующая как государственный акционерный банк при соблюдении следующих ограничений:

- все его акции принадлежат государству и не торгуются на фондовом рынке;
- НРС запрещено совершать сделки на фондовом и валютном рынке;
- НРС работает на уровне минимальной рентабельности, и вся его возможная прибыль используется на улучшение обслуживания клиентов и на уменьшение тарифов на услуги;

В НРС каждому гражданину РФ гарантируется его личный расчетный счет (далее ЛРС), номер которого совпадает (или имеет своей составной частью) с его государственным идентификационным номером, который является «вечным и неизменным» и заменяет все коды гражданина во всех государственных системах его учета. НРС выдает каждому гражданину специальную карту, содержащую средства идентификации его держателя (отпечатки пальцев), которая одновременно заменяет внутринациональное удостоверение личности [2].

3. Принимается специальный закон об ограничении ростовщичества, согласно которому устанавливается:

- заемщик ни при каких условиях не должен уплачивать более двукратной суммы своего долга (при противодействии кредитора заемщик имеет право просто передать доказательства уплаченных сумм нотариусу (с внесением недостающей суммы - если необходимо - на его счет) и поручить последнему известить кредитора о полном исполнении своего долгового обязательства;
- максимальный предел годового процента на уровне трех процентных пунктов сверх официально определенного размера инфляции в данном году;
- максимальный срок ликвидации любого долгового обязательства, после наступления срока его пога-

шения – три года; после истечения этого срока всякое долговое обязательство теряет свою силу; при этом для долгосрочных долговых инструментов свободного обращения (облигации) устанавливается право любой стороны (как эмитента, так и держателя) после истечения срока в пять лет обратить сумму долгового инструмента в участие в капитале заемщика;

- за должниками закрепляются права – на досрочное погашение долга (в любое время, по своему усмотрению) и на внесение целевых платежей в погашение основной суммы долга (независимо от накопленные проценты и начисленные штрафы).

4. Законодательно признается, что всякая экономическая система, основанная на обмене, должна иметь фиксированный и независимый от государства стандарт стоимости (как в строительстве – метр или в промышленности – килограмм, литр, тонна, ампер, ватт, и т.д.).

Далее в обеспечение этой законодательной нормы вводится всеобщий денежный стандарт – денежная единица, величина которой равняется определенному весовому количеству золота (например, 1 грамм). Любые безналичные расчеты могут вестись только в этой денежной единице, в наличном обороте могут применяться денежные инструменты – векселя, чеки, банкноты, депозитные сертификаты, и т.д. – эмитируемые любыми агентами коммерческой деятельности. При этом за государством остается право лимитировать оборот этих денежных ин-

струментов пределами определенной территории (региона) или определенной сферы деятельности (ограниченного круга операций) [6, с. 72].

Кроме того, государство определяет (и периодически пересматривает) перечень крупных финансово-банковских учреждений, для которых не устанавливается ограничения географических и иных пределов для оборота эмитируемых ими денежных инструментов.

#### Литература

1. Голубитченко, М.А. Правовое регулирование банковской деятельности в Российской Федерации / Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2011;
2. Заявление Правительства РФ и ЦБР от 5 апреля 2011 г. NN 1472п-П13, 01-001/1280 "О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года";
3. Макаревич Л.Н. Тормоз российских реформ // Банковское дело. - 2010. - №10;
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013. / 2014;
5. Ракша А.Д. Конкуренция в банковской сфере // Банковское дело. - 2010. - №11;
6. Кольцова Н.В., Савдерова А.Ф. Оценка финансовой устойчивости банковской системы Российской Федерации // Российское предпринимательство. — 2013, № 20 (242). — с. 72-81. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/29916/>;
7. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – Центральный банк России.

## ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА РУКОВОДИТЕЛЯ

**Кучиева Ирина Хазбиевна**

кандидат эк.наук, доцент, Северо-Осетинский Государственный Университет, г. Владикавказ

**Цабиев Азамат Муратович**

Студент, Северо-Осетинский Государственный Университет, г. Владикавказ

### FORMATION OF THE IMAGE OF THE HEAD

*Irina Kuchieva, Candidate of Economic, assistant professor of the North Ossetian State University, Vladikavkaz*

*Tsabiev Azamat, Student of the North Ossetian State University, Vladikavkaz*

#### АННОТАЦИЯ

*Имидж является одним из основных факторов успеха. Ведь то, как выглядит руководитель, будет в дальнейшем определять, как его успешность, так и успех организации в целом. В статье рассматриваются составляющие формирования имиджа руководителя.*

#### ABSTRACT

*Image is one of the key success factors. After all, the way the head looks like, will continue to determine his success and the success of the organization as a whole. This article discusses the components forming the image of the head.*

*Ключевые слова: Имидж, руководитель, политуик, лидер*

*Keywords: Image, leader, politician, leader*

Имидж является одним из главных составляющих компонентов руководителя. Ведь то, как выглядит руководитель, будет в дальнейшем определять, как его успешность, так и успех организации в целом. Руководитель является лидером организации, а значит, он должен вести за собой весь персонал. Именно от первого лица компании во многом зависит принятие важных решений, а

также то, как будет воспринята компания общественностью. Таким образом, имидж руководителя напрямую влияет на формирования имиджа организации.

Что такое имидж? Имидж (от англ. image [ˈɪmɪdʒ] — «образ», «изображение», «отражение») образ который формируется в общественном или индивидуальном сознании средствами массовых коммуникации и психологи-

ческого воздействия. Имидж так же, можно назвать пиаром или рекламой с целью формирования положительного отношения к объекту. Имидж руководителя – это ряд определенных качеств, которые люди ассоциируют с определенной индивидуальностью личности.

Можно выделить следующие составляющие формирования имиджа руководителя:

1. Индивидуальные характеристики: характер, манера речи, поведение, стиль одежды, физические данные, индивидуальный стиль принятия решений и ведение переговоров и т.д.
2. Социальные характеристики: то есть это характеристики которые связаны не только с его должностью, но и личной жизнью в целом. Какие интересы у него, связь с различными социальными группами. Социальная принадлежность в значительной мере определяет нормы и ценности, которых придерживается руководитель;
3. Личная миссия руководителя: личная миссия руководителя определяет, где он находится сейчас и то, чего он хочет добиться в будущем, и как это будет делать.
4. Ценностные ориентации руководителя: наиболее важные предположения, принимаемые руководителем организации и оказывающие воздействие на организационную культуру организации.

Каждая из групп характеристик вносит свой вклад в формирование имиджа лидера и в различной степени поддается сознательному конструированию. Так очевидно, что персональные характеристики различаются от индивида к индивиду, и многие из них почти невозможно изменить. Однако, в связи с тем, что общение лидера и общественности опосредуется СМИ, подавляющая часть нежелательных персональных качеств всячески скрывается, сглаживается или просто не попадает на глаза широкой общественности.

Так же, одним из главных составляющих является внешность лидера. Ведь порой человеку хватает 10 секунд для того, чтобы по образу сделать выводы о человеке. Психология человека так устроена, что первым делом взгляд бросается на одежду, а потом уже на все остальное. Если это восприятие оказалось положительным, то вся последующая информация будет наслаиваться на этот так называемый «скелет», независимо от того, будет она оказывать положительное или отрицательное воздействие.

Руководителю важно быть всегда строго одетым, но также не отставать от моды. Если руководитель всегда выглядит превосходно, то его подчиненные тоже будут к этому стремиться.

Имидж руководителя можно разделить на «внутренний» и «внешний». «Внутренний» имидж характеризуется взаимоотношением руководителя и персонала организации, точнее, восприятием руководителя работниками организации. Лидер должен стремиться к формированию положительного образа у персонала, причем руководителю следует самому работать над созданием своего имиджа. В небольшой организации руководитель имеет возможность формировать свой имидж путем прямого взаимодействия со всеми сотрудниками организации. В крупных же компаниях руководитель взаимодействует в основном с менеджерами высшего и реже среднего

звена. Они, в свою очередь, формируют имидж руководителя у низших звеньев. Здесь могут возникать определенные проблемы, так как возможны искажения информации в виду того, что каждая ступень управления придает имиджу руководителя свою окраску. Чтобы избежать данных искажений, в организациях создаются легенды и истории о руководителе, которые доносятся до сотрудников через различные информационные каналы, такие как корпоративные буклеты с обращениями первого лица компании, информационные бюллетени, электронная почта, «птичий» язык и т.д.

Сотрудники организации, как правило, хотят видеть в лице своего руководителя защитника и попечителя, готового помочь им в трудную минуту. Поэтому в легендах лучше показывать руководителя именно в этом ракурсе. Во многих организациях принято оповещать сотрудников о публичных выступлениях первых лиц на телевидении, по радио, а также о публикациях в периодических изданиях. В этих случаях формированию образа у сотрудников способствуют профессиональные консультанты по имиджу.

Формирование внутреннего имиджа важно не только для слаженной работы самой организации, но и для формирования ее «внешнего» имиджа, так как сотрудники передают свое личное восприятие руководителя во внешнюю среду. «Внешний» имидж - это восприятие руководителя внешней средой, то есть обществом в целом и теми группами людей, интересы которых оказывают влияние на деятельность организации извне.

«Внешний» имидж, в свою очередь, можно разделить на «общий внешний» имидж (восприятие личности руководителя обществом, которое не имеет непосредственного отношения к данной организации) и на «непосредственный внешний» имидж (восприятие руководителя представителями непосредственного делового окружения организации: покупателями, поставщиками, конкурентами, деловыми партнерами). Очень важно, чтобы внешний имидж руководителя соответствовал состоянию дел внутри организации, не противоречил истинному положению ее бизнеса. Необходимо отметить, что «внутренний» имидж руководителя часто отличается от его «внешнего» имиджа. Многие качества, присущие руководителям организаций, не становятся достоянием общественности и их можно выявить только при вхождении в организацию и соприкосновении со всеми организационными процессами. Очень часто новые сотрудники, нанимающиеся на работу в подчинение конкретного руководителя под воздействием имиджа, созданного средствами массовой информации, испытывают глубокое разочарование при соприкосновении с ним в работе. «Внутренний» и «внешний» имидж руководителя организации являются взаимовлияющими факторами

Любой руководитель стремится создать для своей организации положительный имидж и благоприятный климат. Для этого, он сам и подобранный им персонал должны соответствовать тем характеристикам, которые бы создавали этот образ. Но так же есть случаи, когда осознанно создают скандальный имидж для того чтоб привлечь как можно больше внимания. Этот способ достаточно часто применяют политические деятели с помощью средств массовой информации. Тут не важно, чью сторону принимает политик, тут важно насколько он поднимает

свой рейтинг. Не для кого не секрет что политика - это своего рода игра, где побеждает лишь тот, чей рейтинг окажется выше. Рассмотрим некоторых политических деятелей и их имидж:

Первым станет В.В. Жириновский, один из самых умных людей страны, создавший себе образ скандального политика. Взгляды данного политика достаточно жесткие и для страны, где царит демократия - неприемлемы. Всегда в открытую вступал в конфликты, достаточно жестко отвечал на все высказывания, но, в то же время мог оставаться веселым. Участвовал достаточно во многих скандалов и СМИ это активно транслировали по телевидению. Одевался всегда строго, но и по-другому у деятелей государственной думы не бывает.

Второй политик — это Г.А. Зюганов, советский и российский политик, представитель коммунистов. Образ данного человека всегда был спорным. Был всегда строго одет, вел себя достаточно корректно. Единственный минус данного политика был в манере речи, донесение информации. Как бы не пытались имиджмейкеры создать ему имидж, ничего не получилось. Его говор всегда напрягал слушателя и как бы не пытались ему это исправить, полностью задача еще не выполнена.

С.М. Миронов руководитель фракции партии «Справедливая Россия» в Государственной думе, председатель совета Палаты депутатов партии «Справедливая Россия». Образ данного политика всегда был не интересен, но в то же время, были времена, когда он поддавался обсуждению. Одежда всегда была строгой, хоть и цвета он любил менять. Единственное что всегда смущало, так это его щетина.

В.В.Путин (род. 7 октября 1952, Ленинград)[7][8] — российский государственный и политический деятель, Президент Российской Федерации. Человек, имидж

которого всегда остается строгим. Железный человек, которого уважает весь мир. Уважают за его справедливость, патриотичность, за то, что он не дает свой нарав в обиду. Он избрал имидж спасителя. Ведь вспомним времена бывших президентов, когда страну пытались подогнуть под Европу, но Путин пришел вовремя. Работа в Федеральной Службе Безопасности уже положительно повлияла на имидж нынешнего президента и этот образ строился годами. Сейчас В.В.Путин олицетворяет сильную власть, полностью контролирующую ситуацию. При этом никто даже не старается скрывать, что в ней присутствует некий налет авторитаризма.

Исходя из всего, можно сделать вывод, что имидж является одним из основных факторов успеха. Его не построишь за час или же за день. Порой имидж строится годами и его всегда можно корректировать. Улучшение или корректировка имиджа известного политика невозможна без учета того, что в большей степени воздействуют на сознание людей, поступки и проступки. Ведь и народная мудрость гласит – по одежке встречают, по уму провожают.

#### Литературы

1. Грачев М. Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации // М.: Дело ЛТД.-1993.-450с.
2. Душков Б.А. Психология типов личности. //Екатеринбург: Деловая книга.-1999.-120с.
3. Дэвис Ф. Создай себе имидж. //М.: ООО«Попурри».-1998.-315с.
4. Колоскова Мария. Внутренний имидж руководителя компании // Научно-практический журнал Персонал-микс. – 2003. - №6

## МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ КАТЕГОРИРОВАНИЯ РАБОТНИКОВ

**Кульменев Александр Анатольевич**

*Соискатель кафедры «Системного менеджмента и предпринимательства», Томский Государственный Университет, г. Томск*

### THE METHODOLOGY OF CATEGORIZATION OF EMPLOYEES

*Kulmenev Alexander, Applicant, Department of System management and entrepreneurship, Tomsk State University, Tomsk*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрена методика проведения на предприятии категорирования работников. Расписан механизм проведения категорирования работников, описаны критерии, по которым необходимо оценивать должность специалиста. Приведена шкала соответствия коэффициента сложности работы, квалификационной категории должности.*

#### ABSTRACT

*The article describes the methodology of the enterprise categorization of employees. Painted a mechanism for categorization of workers described the criteria by which you must assess the person's position. Given the scale of the coefficient of compliance the complexity of the work, qualification category.*

*Ключевые слова: категорирование, критерии, работа, баллы.*

*Keywords: categorization, criteria, job points.*

В современном периоде многие организации столкнулись с главной проблемой: как достичь максимальной результативности при выпуске продукции (услуг) и одновременно добиться от каждого работника пред-

приятия осознания ответственности за единый производственный результат?

Путь к эффективному управлению производством проходит через осмысление мотивации трудовой деятельности работника.

Сотрудники являются основой любой компании, особенно в эпоху возрастающей роли человеческого капитала. Исходя из этого, представляется необходимым изучить процессы управления персоналом, в частности, необходимость мотивирования персонала, методы и способы мотивации, разработки и внедрения новых механизмов и путей.

Перед началом построения эффективной системы мотивации труда, необходимо провести процедуру категорирования специалистов, так как в большинстве российских предприятий особенно доставшиеся от советского периода существовавшая до этого процедура аттестации специалистов не отвечает главным требованиям предприятий, а именно, она не отражала реальной ценности (значимости) каждой должности для предприятия.

Раньше аттестация проводилась формально, по большей части на основе стажа работы (чем больше стаж, тем выше категория работника). Основная цель ее была – обеспечения финансового благополучия работников, и уровень заработной платы работника почти не зависит от его личного вклада в деятельности предприятия.

Категорирование – процесс присвоения каждой должности специалиста (кроме техников и инспекторов) определенной категории, в зависимости от сложности и разнообразия выполняемых ими функций.

Должность специалиста необходимо оценивать по следующим Критериям:

1. Характер выполняемых работ.
2. Разнообразие работ.
3. Самостоятельность выполнения работ.
4. Масштаб работ и сложность руководства подчиненными (исполнителями).

Каждому из критериев устанавливаются признаки, позволяющие оценить различные работы/функции по сложности, в свою очередь признакам присваивается соответствующее количество баллов (чем выше балл, тем выше степень сложности работ по данной должности).

Сумма частных оценок (количество полученных баллов) по всем Критериям (признакам) характеризует сложность той или иной работы. Бальная оценка, полученная путем отнесения работ к той или иной степени сложности признака, позволит оценить категорию (сложность) должности специалиста.

Оценку следует проводить по основным функциям, изложенным в должностной инструкции специалиста, которые свойственны той или иной должности.

Сложность работ оценивается по Критериям и соответствующим им признакам.

Каждому Критерию устанавливается определенное количество признаков, характеризующих сложность работы.

Критерий 1: Характер выполняемых работ определяется выполняемыми на рабочем месте обязанностями, которые составляют содержание труда специалиста.

Признаки, характеризующие работы по критерию 1:

(1) работы носят стереотипный, часто повторяющийся характер:

- выполнение регламентных работ: проведение инструктажей, периодических инвентаризаций в соответствии с планами, графиками; работа со счетами, подготовка регламентных (простых) отчетов;
- хозяйственное и техническое обслуживание, фиксирование, сбор и передача информации;
- ведение Книг, Журналов, Перечней тех. документации, составление Графиков (проверок, обучения,

пересмотра документации), заявок на услуги, спец. одежду, МЦ предметы, потребное количество эл.энергии, тепла и т.п.;

- подготовка приказов (писем), заключение типовых договоров по отработанным шаблонам; подготовка запросов для получения информации; протоколов (заседаний, замеров, проверок и т.п.).

(2) учетно–контрольные работы, выполняемые в соответствии с инструкциями, требующие знание определенных правил расчета и контроля:

- по учету всех элементов производства (по отработанным методикам, инструкциям): учет материальных ценностей, сырья, продукции и т.п.;
- учет аварий, н/случаев, пожаров, документов и т.п.;
- контроль сроков выполнения (действия) Графиков, Мероприятий, Планов, Заявок, лицензий, работ и т.п., проведение нормоконтроля документации;
- контроль целевого использования ресурсов (производственных, денежных, и т.п.).

(3) работы, связанные с восприятием и преобразованием информации:

- формирование системных документов (отчетов, бухгалтерских проводок, сводных документов и т.п.);
- систематизация представленной информации и подготовка на ее основе сводного документа (планов, мероприятий, актов и т.п.);
- обработка статистических данных (по направлениям деятельности);
- работы по организации обучения (курсов, семинаров, занятий, лекций и т.п.).

(4) выполнение инженерных и экономических задач (расчетов), работы по коммерческому обеспечению производства и сбыту продукции:

- подготовка калькуляций, смет, распределение затрат по элементам производства;
- подготовка расчетов (по направлениям деятельности);
- по коммерческому обеспечению (сырьем, материалами и т.п. в соответствии с финансированием);
- по обеспечению кадрами (подбор, расстановка, подготовка кадров).

(5) работы по техническому, транспортному и т.п. обеспечению производства:

- работы по планированию ремонтов: составление графиков ремонта, ПАМ, ППМ (противоаварийных/пожарных мероприятий) и т.п.;
- работы по организации аттестации средств измерений, оборудования;
- работы по обеспечению инструментом, оснасткой оборудованием, материалами, запчастями к оборудованию (с указанием технических характеристик оборудования (по направлениям деятельности));
- работы по обеспечению охраны труда, техники безопасности, ядерной, радиационной, пожарной и экологической безопасности;

(6) работы по оперативному планированию, регулированию хода производства, по организации производственных процессов (по направлению деятельности) и контролю соблюдения требований нормативных документов:

- составление производственных планов (программ); календарных производственных графиков

- (эксплуатации, обслуживания), контроль их выполнения;
  - организации рабочих мест и систем их обслуживания, создание благоприятных условий труда; организация и проведение конкурсов профессионального мастерства;
  - контроль соблюдения требований законодательства (по направлениям деятельности);
  - организация ремонтных работ (разработка ремонтной документации: акты, паспорта, технологические карты, сметы, дефектные ведомости и т.п.);
  - проведение комплексных (целевых) проверок, занятий, тренировок, обучения персонала и т.п. по направлениям деятельности.
- (7) работы, по разработке и совершенствованию:
- изделий, состава продукта, технологических процессов, технологии ремонта оборудования и оснастки и т.п.;
  - по разработке и внедрению рационализаторских предложений и изобретений;
  - по созданию (испытанию) новых образцов, электрических (технических, технологических) схем, новых технологий и т.п.;
  - исследовательские работы;
  - разработка (экспертиза) документации (по направлению деятельности): технической, проектной и т.п.
- (8) работы, связанные с проведением всех видов анализа процессов управления и обслуживания производства (по направлениям деятельности), разработка локальных нормативных актов:
- анализ хозяйственно - финансовой деятельности всего предприятия по данным бух. учета и отчетности, по результатам проведения аудиторских проверок и др. проверяющими органами, разработка Мероприятий, направленных на устранение замечаний;
  - анализ и обобщение результатов для принятия решений (по направлениям деятельности);
  - обоснование планов, программ развития подразделения (по направлениям деятельности);
  - подготовка документации для аккредитации лабораторий (служб), получения лицензий на право выполнять работы, оказывать услуги;
  - анализ норм законодательства, арбитражной практики для решения вопросов, возникающих в ходе аудиторских проверок, пенсионного фонда, фонда социального страхования и др. государственных учреждений (представителей) по всем направлениям деятельности предприятия;
  - правовая защита интересов предприятия в суде;
  - подготовка материалов в вышестоящие органы, гос. учреждения и т.п. по проблемным для предприятия вопросам;
  - участие в комиссиях по расследованиям причин отказа (отключения) оборудования, аварий, происшествий и т.п. с подготовкой мероприятий;
  - участие в рабочих группах по разработке отраслевых нормативных документов;
- (9) работы, связанные с развитием подразделения (предприятия):

- разработка перспективных планов, комплексных программ развития по различным направлениям деятельности (производственно-хозяйственной и финансово-экономической и т.п.).

Критерий 2: Разнообразие работ - чем разнообразнее задачи, которые приходится решать специалисту, занимающему соответствующую должность, тем сложнее его труд. При этом следует учесть, что работа, содержащая много разнородных операций без внесения в их выполнение чего-либо нового, это менее сложный труд и, наоборот, при небольшом числе операций работа может быть более сложной из-за постоянного изменения методов их выполнения.

Признаки, характеризующие работы по критерию 2:

1. простые, часто повторяющиеся работы, в пределах узкоспециализированной сферы деятельности, требующие решения определенного круга вопросов в масштабе подразделения;
2. разнообразные работы, связанные с решением значительной части вопросов в пределах одной специализированной сферы деятельности в масштабе подразделения;
3. разнообразные работы в масштабе подразделения, охватывающие несколько видов деятельности;
4. комплексные работы, связанные с многообразием решаемых задач в пределах определенной сферы деятельности, требующие согласования со смежными структурными подразделениями и требующие значительной аналитической деятельности в процессе выполнения работы;
5. комплексные работы, охватывающие круг вопросов, связанных с деятельностью всего предприятия.

Критерий 3: Самостоятельность выполнения работ – выполнение работ по соответствующей должности с различной степенью самостоятельности.

Признаки, характеризующие работы по критерию 3:

1. работы выполняются с детальным рассмотрением непосредственным руководителем путей и методов решения поставленной задачи;
2. работы выполняются на основе методических положений, инструкций под постоянным контролем руководителя;
3. работы выполняются по нескольким видам деятельности под оперативным контролем руководителя; необходимость принятия самостоятельных решений отсутствует;
4. цели определяются руководителем, планирование и организация работы проводятся самостоятельно, решения принимаются руководителем;
5. работы выполняются самостоятельно, на основе общих указаний руководителя.

Критерий 4: Масштаб работ и сложность руководства подчиненными (исполнителями) – сложность работ по соответствующей должности зависит от масштаба влияния выполняемых работ/функции, а также от профессионально-квалификационного состава подчиненных исполнителей (работников).

Признаки, характеризующие работы по критерию 4:

1. работы в пределах узкоспециализированной сферы деятельности в рамках структурного подразделения, в непосредственном подчинении персонала нет;

- 2. работы, проводимые в масштабе структурного подразделения; в непосредственном подчинении персонала нет;
  - 3. работы, проводимые в пределах одной функции управления в масштабе подразделения; руководство низкоквалифицированными рабочими (служащими);
  - 4. работы, проводимые в масштабе предприятия; в подчинении персонала нет;
  - 5. руководство высококвалифицированными рабочими (специалистами).
- Для определения сложности работы, каждому признаку (по каждому Критерию) устанавливается определенное количество баллов. Чем выше балл, тем сложнее работы, выполняемая по данной должности.

Таблица 1

Бальная оценка признаков с учетом значимости Критерия

Критерии оценки должности	Максимальное количество баллов	Баллы								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Характер выполняемых работ (K1)	P9	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
Разнообразие работ (K2)	M5	M1	M2	M3	M4	M5	-	-	-	-
Самостоятельность выполнения работ (K3)	F5	F1	F2	F3	F4	F5	-	-	-	-
Масштаб влияния работ и сложность руководства подчиненными (исполнителями) (K4)	S5	S1	S2	S3	S4	S5	-	-	-	-
Итого:	R (P9+M5+F5+S5)									

Механизм расчета показателя сложности работы:

По критерию 1 (K1):

- из должностной инструкции специалиста выбрать основные функции;
- присвоить каждой функции признак с 1 по 9;
- по каждому признаку проставить количество баллов, соответствующее присвоенному признаку (P1, P2....P9);
- определить итоговую сумму баллов (S) по критерию 1;
- произвести расчет коэффициента сложности выполняемых функций (по Критерию 1) по формуле:

$$K1 = S/N \quad (1)$$

где: N – количество признаков.

Для оценки сложности выполняемых работ по критериям 2-4 (K2; K3; K4):

- выбрать 1 признак из 5, характеризующий данную должность по каждому критерию (2,3,4).
- по каждому признаку проставить количество баллов, соответствующее присвоенному признаку (для

K2 - M1, M2 ... M5; для K3 - F1, F2 ... F5; для K4 - S1, S2 ... S5).

Баллы по каждому признаку предприятие разрабатывает самостоятельно, в зависимости от значимости признака и специфики производства.

Интегральный коэффициент сложности рабочего места специалиста определяется по формуле:

$$\text{Кобщ.} = (K1+K2+K3+K4) / R, \quad (2)$$

где: K1 - коэффициент сложности по Критерию 1; K2, K3, K4 – значения коэффициентов сложности по Критериям 2 - 4, которые равны количеству баллов, соответствующих каждому из критериев.

R – количество баллов, используемое для оценки любой должности специалиста (R=P9+M5+F5+S5).

Далее рассчитанный Интегральный коэффициент сложности рабочего места специалиста сопоставляется со шкалой (таблица 2 или таблица 3) и работнику присваивается соответствующая категория.

Таблица 2

Шкала соответствия коэффициента сложности работы, квалификационной категории должности имеющих 4 категории специалистов

Коэффициент сложности	Категория выполняемых функций по должности
до 0,3 (включительно)	без категории
свыше 0,3 – до 0,7 (включительно)	2 категория
свыше 0,7– до 0,9 (включительно)	1 категория
свыше 0,9	категория - ведущий

Таблица 3

Шкала соответствия коэффициента сложности работы, квалификационной категории должности имеющих 5 категорий специалистов

Коэффициент сложности	Категория выполняемых функций по должности
до 0,2 (включительно)	без категории
свыше 0,2 – до 0,4 (включительно)	3 категория
свыше 0,4 – до 0,7 (включительно)	2 категория
свыше 0,7– до 0,9 (включительно)	1 категория
свыше 0,9	категория - ведущий

## НАУЧНЫЙ ФУНДАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ – НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КЛАССИКА

*Лачинов Юрий Николаевич*

*кандидат экон. наук, профессор РАМ(Казахстан), Региональная Академия Менеджмента, г.Москва*

FONDAMENT SCIENTIFIQUE OF THEORIE – NEW CLASSIC ECONOMIC

IACHINOV Yury, Candidate of Science, professor, RAM(Kazakhstan), Regional Academy of Management, Moscow

### АННОТАЦИЯ

*Исследование множества публикаций, учебной литературы и научно-образовательной практики показало отсутствие научных оснований у так называемой «экономической теории» - её положения-тезисы бездоказательны. Предложена новая экономическая классика на базе фундаментальных доказательных положений.*

### ABSTRACT

*The study of publications, educational literature, scientific and educational practices showed no scientific basis at the so-called "economic theory" - its position, unproven thesis. A new classic economic evidence on the basis of the fundamental provisions.*

*Ключевые слова: наука, экономика, теория, стоимость, прибыль, капитал, деньги, финансы*

*Keywords: science, economics, theorie, price, profit, capital, money, finance.*

В эпоху глобальной экономики формируется новая классика экономической теории. Мировое сообщество должно опираться в экономической части на корректную-истинную теорию, а "экономикс"- взятый за основу образования практически всеми странами,- не является системной теорией... Мировая научная общественность требует в современности нового знания в части экономической теории, построенного на истинной научности- на смену ветхозаветным бездоказательным тезисам. Основы этого нового знания открыты автором в рамках российской отечественной научно-образовательной школы с названием "Новая экономическая классика" и опубликованы в российском –[4] и в немецком –[5] издании.

Экономическое образование во всем мире, и в России вершится на базе «экономикса», но поскольку он не является фундаментальной теорией, всё экономическое сообщество лишено единого понимания главных сущностей экономики – Стоимость, Прибыль, Капитал, Деньги, Финансы и другие. Ни в российской учебной литературе, ни в «экономиксах» нет разделов, посвященных названным сущностям, нет классификации элементов экономики.

То, что обычно называют «экономической теорией» – в разных изданиях, учебниках, вузовских курсах политэкономии – никакой теорией не является, в ней вообще отсутствуют признаки науки и теоретические основы. В любой науке есть определенность основных элементов данной сферы знания: атомы, их строение с электронами и ядрами- в физике, молекулы в разнообразии композиций- в химии, растения, животные, насекомые ...- в биологии; в экономике такой определенности главных её сущностей нет! - никак корректно и понятно не определены – Стоимость-Прибыль-Капитал-Деньги-Финансы, а также Отношения и Механизмы в экономике – из чего строится всё экономическое знание, вся практическая экономическая сфера, язык любого семинара, конференции, форума и любой экономической текст. Этой сфере принадлежит открытие автора – прорыв российской научно-образовательной школы в новейшую экономическую классику. Системный подход начинается с вопроса научности- по признакам науки: 1.-определенность континуума, «предметной области»; 2.-классификация элемен-

тов; 3.-определенность сущностей – а)математическая(формулы, таблицы); б)логически- понятная словесная- в формулировках; 4.-доказательно выводимые законы; 5.-образное представление понятия, сущности; 6.-схематика взаимодействия элементов в процессах, «механизмах»... – то есть научность выводит на практическую действенность, на возможность использования и управления («нет ничего практичней хорошей теории»). Такой системный подход выводит на уровень истинного понимания названных сущностей, формирует единый язык для всего экономического сообщества – отечественного и мирового – всей мировой теорией и практикой востребована определенность названных выше понятий, из которых складывается истинное понимание экономики, её архитектуры и возможностей управления.

Ситуацию научной несостоятельности «экономической теории» спасает рабочая наука экономики – бухгалтерский учет, его универсальная-диалектическая методология. Бухгалтерский учет наблюдает экономику изнутри во всей элементной структуре, в диалектике её составных частей. Ничто не укроется от пронзительного учётного ока, но с другой стороны, можно сказать, что в экономике НЕТ таких стоимостных объектов, явлений и процессов, которые бы не наблюдались системными элементами учета. То есть, если учет не обнаруживает какую-либо стоимостную сущность в экономике – значит её не существует! Поэтому бухгалтерским учетом легко проверяется истинность разных околонуучных заявлений. Например, так называемые «товарно-денежные или товарные отношения» и другие – никоим образом нигде и никем не зафиксированы – их нет! Но есть отношения собственности и долговые – они фиксируются в учете и в балансах собственников.

Экономика, как и любой живой организм, имеет «клеточное» строение. В каждой экономической клетке-ячейке содержится диалектическое единство противоположных сущностей – имущественных и неимущественных, что фиксируется в её балансе в виде Актива и Пассива. Бухгалтерский метод дает классификацию объектов экономики в рамках обособленной экономической ячейки и сообщает им полную определенность. Так, все имущественные объекты(актив) определены четырьмя качествами:

- а) определенность в форме – физическая и экономическая
- б) определенность в пространстве – местонахождение
- в) определенность в мере – собственная стоимость
- г) время жизни объекта с учетом его износа.

Определенность неимущественных(пассив) объектов – отношений по поводу имущества достигается следующими составляющими:

1. адресность отношения – с кем, с каким субъектом
2. повод – конкретное имущество, благо (из актива)
3. величина отношения определяется стоимостью имущества, по поводу которого установлено и существует данное отношение
4. время действия отношения – в календарном плане. Бухгалтерская методология дает «октаву определенности» всем объектам экономики, начиная с самой этой сферы, - в понятной диалектической логике и образе:
  - Экономика – организованное людьми природопользование с созданием из природного вещества искусственных благ трудом и присвоением их в собственность разных лиц.
  - Стоимость – диалектическая сущность экономического объекта: а) затратная во внутренней структуре- природа+труд живой+труд машин и б) ценовой монолит во внешней сфере сравнений и обмена.
  - Прибыль – прибывшее в экономику природное вещество в составе тела продукта, получившее денежную меру в составе его товарной цены.
  - Капитал – двуединая сущность в рамках экономической ячейки: а) Кфункция - функциональная по созданию новых стоимостей и б) Ксобственность – количественный признак богатства собственника.
  - Деньги – двойственная сущность: а) абстрактная мера стоимостей и б) носитель энергии в экономике.

- Финансы – плановые деньги, обладающие потенциальной энергией, в отличие от реальных – способных обмениваться на реальные блага.
- Отношения в экономике – межсубъектные, по поводу благ, ценностей, экономических объектов: а) собственности – определяющие принадлежность благ субъекту и б) долговые – определяющие «кому, по поводу какого блага и сколько должен».
- Механизмы в экономике – двуединство конструкции (организации, устройства), реализованной в схеме и технологии (способа, метода), реализованного в балансовых таблицах денежными значениями.

Определенность каждого объекта наблюдения дает возможность системной классификации всей совокупности объектов. Безусловной новизной является такая классификация объектов-элементов экономики в рамках отдельной экономической клетки-ячейки. Аналогично таблице Менделеева в химии разработана таблица-схема элементов экономики – [5, с.16-17]. Отличием является то, что математическая определенность достигается только в рамках структурной организации конкретной экономической ячейки. Совокупность объектов хозяйства показана в статике Баланса и разделяется на два класса – имущественные (блага, «средства») и неимущественные (отношения по поводу имущества, или «источники»). Внутри имущества- капитальное и текущее; в отношениях- а) собственности и б) долговые.

Во всех балансах в мировой экономической практике два класса объектов представлены как единство противоположностей обособленного хозяйства. При этом классификационная системность определенности доведена до бухгалтерского названия каждого объекта, до практического термина. Оба класса объектов в их противоположности сведены в общую таблицу-БАЛАНС: Имущество – в левой части-Активе; Источники-отношения – в правой части-Пассиве. В рамках этой диалектики, в каждой капитальной ячейке реализуется тезис К.Маркса о раздвоении капитала на К-функцию и К-собственность.

Баланс собственности и стоимости экономической ячейки

№	Актив – имущество, блага	Оц-ен-ка	№	Пассив-отношения собственности и долговые	Повод – имущество из Актива:	Оц-ен-ка
1.	Капитальные функциональные ср-ва производства Капитал-функция		1) С	Капитальное начальное- уставное- собственности = Капитал-собственность	Собственность на средства производства	
2.	Текущие активы		2)	Текущие-долговые	Долги по благам и имуществу	
	СТОИМОСТЬ		=	СОБСТВЕННОСТЬ		

Балансовое равенство изначально основано на простой логике: «величина собственности на объект определяется стоимостью этого объекта». Это равенство сохраняется и в динамике – благодаря диалектике «двойной записи», по которой «любое экономическое событие вызывает в экономике ячейки два противоположных явления, не нарушающих баланс».

Балансовым методом доказывается «самовозрастание стоимости» в рамках капитальной экономической

ячейки и выводится всеобщий Закон возрастания стоимости и капитала в мировой экономике – [3, с.55]. Новая теория дает образные представления в экономике – аналогично моделям атома, структур молекул, космических систем. Так, диалектика экономики явлена в единстве противоположностей – а) объектов стоимостных и б) отношений между субъектами по поводу этих объектов. Эта диалектика оформлена в экономические ячейки – живые капитальные клетки, из которых соткан живой организм экономики – рис.1.

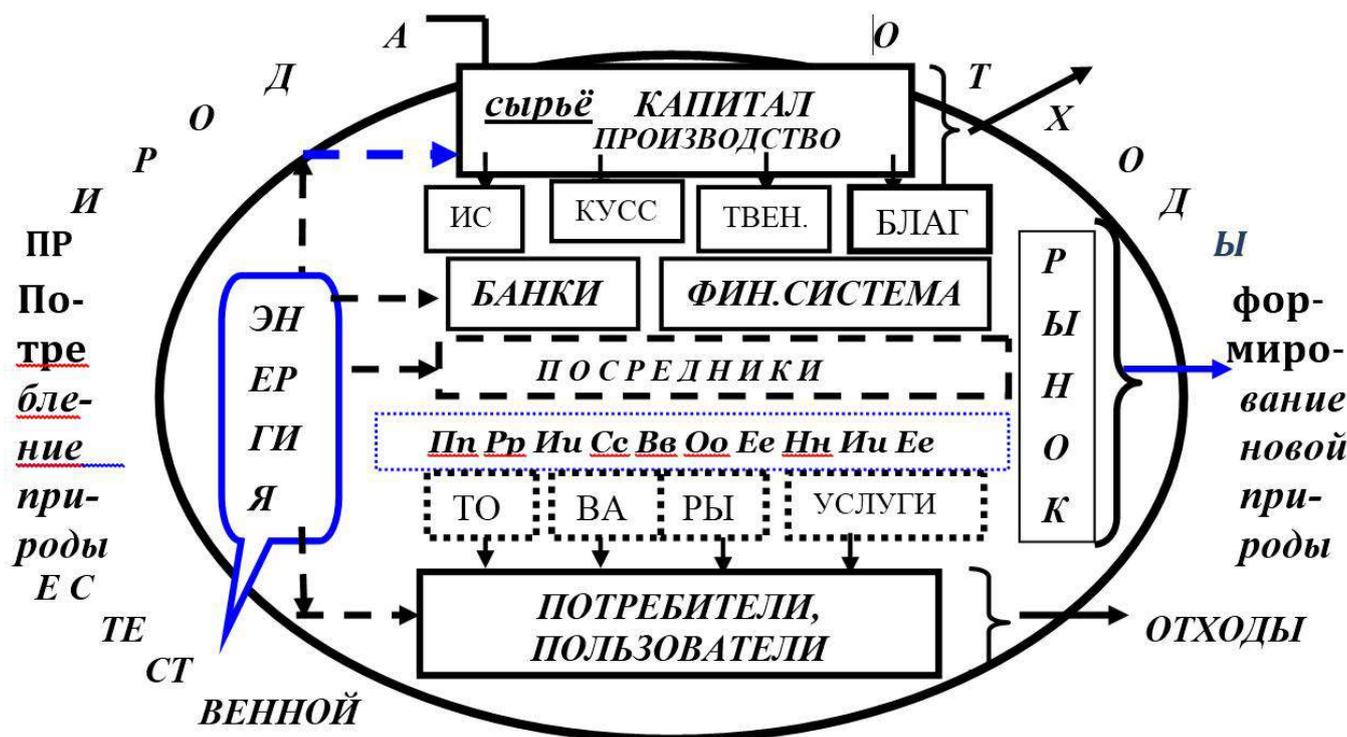


Рис.1. Природа – Экономика – рынок

В общей структуре экономики определяются её элементы – бухгалтерский учет показывает диалектику этой структуры, начиная со стоимости. – рис.2.



Рис. 2. Структура продукта-товара и его стоимости с нарастанием в экономических переделах

В этой блочной схеме структуры стоимости труду живому соответствует зарплата, труду машин – амортизация, а природному телу продукта – прибыль. Первые два элемента подлежат компенсации, а природа – через прибыль присваивается. То есть «прибыль» – это экономическая оценка прибавления стоимости в экономике, «прибывшего» веществом из природы естественной и присвоенного предпринимателем. Но природа принадлежит всему обществу. Поэтому собственник, присваивающий через прибыль общественную природу, обязан делиться с обществом прибылью – посредством государственного налогообложения. /// Итоговая пирамидальная архитектура экономики имеет жесткий фундамент с четырьмя основаниями: стоимость, прибыль, деньги и капитал – рис.3.

Составные части экономической пирамиды:

1. Стоимость всегда изначально связана с ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ – то есть любой экономической объект, продукт-товар берется прямо из природы или создается трудом из природного вещества, с использованием природы, природной энергии,

природных взаимодействий. Машины, орудия труда, оборудование включаются в процесс создания стоимостей с появлением Капитала.

2. Прибыль – ПРИБЫТИЕ в экономику ПРИРОДНОГО ВЕЩЕСТВА в составе экономического объекта, продукта-товара; природное тело товара в поле рыночных взаимодействий востребует стоимостную-денежную оценку в составе цены этого товара.
3. Деньги – в связи с денежной оценкой природного вещества, прибывшего в экономику в составе нового продукта-товара, для его продвижения требуется ЭМИССИЯ соответствующей денежной массы.
4. Субъектная принадлежность денег позволяет сообщать им определенные направления: а) потребительское – обмен на стоимостные ценности без накопления, то есть простое присвоение-распределение созданных ценностей и б) накопительское – накопление в виде оплаты создания орудий труда

= это есть капитальное приложение денег (капитальное вложение), итогом чего является создание капитала.

5. Капитал – орудия труда в собственности предпринимателя, организующего производство товаров. Собственник орудий труда присваивает и созданный из природы продукт-товар, а после вычета компенсаций труду(зарплаты) и износу оборудования(амортизации) – присваивает природное тело товара, оцененное рынком в деньгах, то есть присваивает прибыль(см.п.2.).
6. На этом фундаменте экономики (в обороте просматривается спираль) пирамидально наслаиваются производные сущности – КРЕДИТ и ФИНАНСЫ, которые организуются властным аппаратом в госу-

дарственную банковскую систему денежного движения, эмиссии, кредитования, платежных расчетов, налогообложения.

7. В конечном счете, природа через денежную прибыль присваивается «капиталистом» в виде разных материальных объектов, созданных из природного вещества: от потребительских – жилья, зданий, средств быта, транспорта, драгоценностей, до производственных – предприятий, приисков, земель, территорий.
8. Олицетворением капитала выступают деньги в собственности предпринимателя, готовые к капитальному накоплению-использованию на капитальные вложения-инвестиции, как прямые, так и «портфельные» - через акционерное участие в капитале собственника-эмитента.

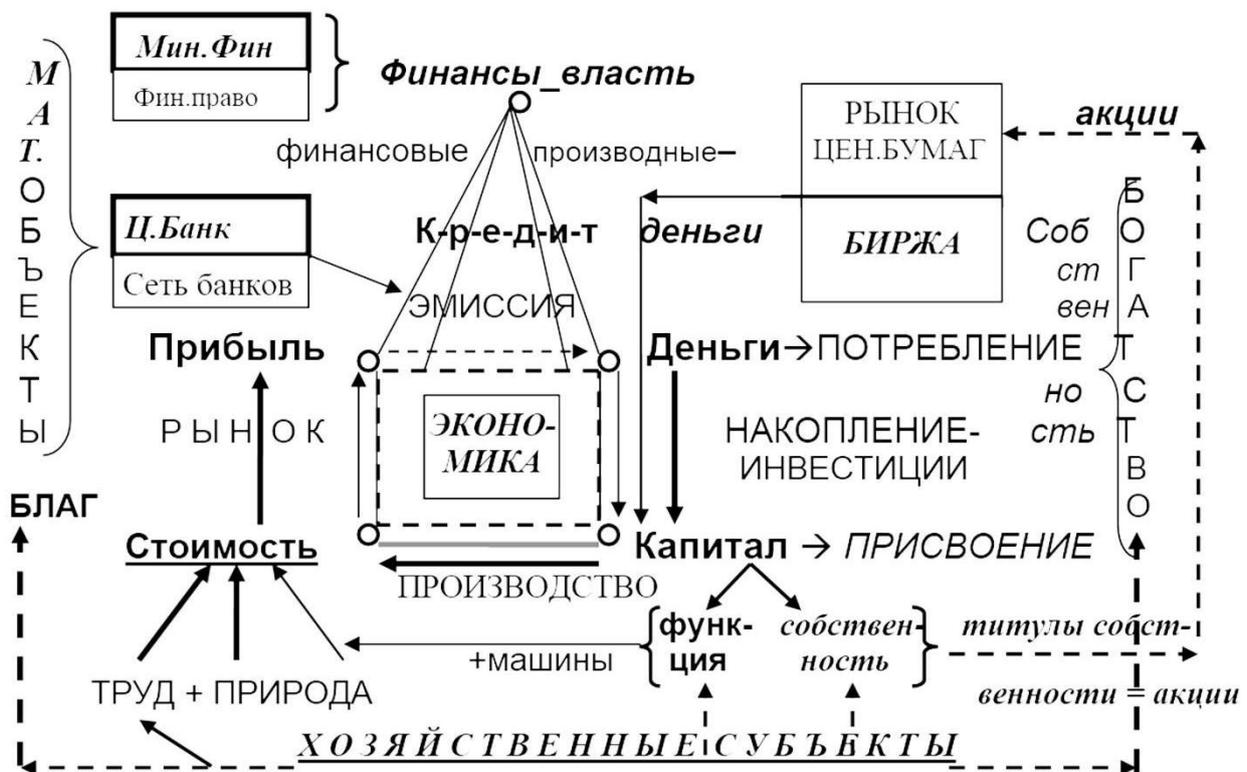


Рис.3. Пирамидальная архитектура экономики

В пирамидальной схеме экономики её вершиной являются финансы. Эта производная сущность порождается властной организацией управления обществом и становится определяющей для всех элементов пирамиды – финансы:

1. формируют структуру стоимости – от установления норм амортизации до включения (исключения) налоговых элементов в состав издержек (на добавленную стоимость, социальные и ресурсные налоги). Тем самым воздействие отражается и на величину издержек, определяющих уровень прибыльности производства.
2. определяют налогообложение прибыли – по видам деятельности и могут оказывать стимулирующее воздействие на производство.

3. величина денежной массы может регулироваться с помощью финансов, например, путем облигационных изъятий, налогообложением доходов физических лиц, а также в согласовании Минфина и Центрального Банка мер проведения определенной денежной политики.
4. активно воздействуют на капитал – сферу инвестиций – путем госбюджетного финансирования проектов, финансовой поддержки развития бизнеса, разных форм вложений в производство и в инфраструктуру народного хозяйства.

При этом в экономике формируется собственная независимая сфера финансовых производных – на базе двойственности капитала. Так, капитал-собственность разделяется на акционерные доли, приобщая к совладению функциональным капиталом массу разных субъектов

(физических и юридических лиц), а вырученные от продажи акций деньги направляются в расширение или в организацию нового производства. Рынок финансовых производных (ценных бумаг) – в отличие от строгости, жесткости и косности государственных финансов – является самым свободным, гибким, мобильным и привлекательным для множества субъектов, преследующих интересы своего обогащения.

#### Литература

1. Маркс.К. Капитал, Политиздат, 1978.

2. Лачинов Ю.Н. Новейшая социально-политическая экономика. М.: «Спутник+», 2004.
3. Лачинов Ю.Н. Единый учебник экономики\*Пролог к «экономиксу»\*Начала экономической теории. М.: ЛЕНАНД, 2014.
4. «Новая экономическая классика. Российская научно-образовательная школа Лачинова»- М.: ЛЕНАНД, 2012г
5. Лачинов Ю.Н. Новая экономическая классика. LAMBERT, Германия, 2014.

## КРАУДСОРСИНГ В РЕШЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ, ОБЩЕСТВЕННЫХ И БИЗНЕС-ЗАДАЧ

*Лобова Светлана Владиславьевна,*

*доктор эк. наук, профессор, Алтайский государственный университет, г. Барнаул*

*Долженко Руслан Алексеевич,*

*кандидат эк. наук, доцент, Алтайский государственный университет, г. Барнаул*

### CROWDSOURCING IN THE SOLUTION OF THE STATE, PUBLIC AND BUSINESS OBJECTIVES

#### АННОТАЦИЯ

*Статья посвящена изучению возможностей использования краудсорсинга для решения государственных, общественных и бизнес-задач. Определена суть краудсорсинга, выделены его преимущества и проблемы. Рассмотрены примеры встраивания механизмов краудсорсинга в решение государственных задач, описаны возможности его использования бизнесом. Приведена классификация краудсорсинговых платформ для решения разнообразных общественных задач, описаны наиболее эффективные зарубежные и отечественные краудсорсинговые платформы.*

#### ANNOTATION

*The article is devoted to study of using the crowdsourcing for solutions of government, public and business objectives. The essence of crowdsourcing, its advantages and challenges are defined. Examples of embedding crowdsourcing techniques to the solution of public problems and possibilities of its use by the business are described. The classification of crowdsourcing platforms to solve a variety of public objectives is highlighted. The most effective foreign and domestic crowdsourcing platforms are considered.*

*Ключевые слова: Коллективная работа, краудсорсинг в государственном управлении, краудсорсинг в бизнесе, краудсорсинговый проект, краудсорсинговая площадка.*

*Key words: Collective work, crowdsourcing in government, crowdsourcing in business, crowdsourcing project, crowdsourcing platform.*

Введение. Экономика нуждается в новом менеджменте. Этот амбициозный постулат определяет основную идею книги Гари Хэмела «Будущее менеджмента» [1].

Трудно отрицать, что сущность современного менеджмента организации и в целом государственного управления во многом определяют информационные технологии. Под воздействием информационных технологий меняется структура общества – оно освобождается от национальных границ, а интернет инициирует процесс создания новой виртуальной среды обитания, со своими правилами и нормами поведения. Общество в сетевой среде само продуцирует новые технологии, которые могут быть с успехом использованы в системе государственного управления, повышения качества предоставляемых государственных услуг, решения государственных задач. Одна из них – краудсорсинг. На эту технологию, как рецепт преодоления системного кризиса государственного управления, не только в России, но и в мире, указал в середине апреля 2012 года глава Сбербанка Г. Греф, опубликовав в газете «Ведомости» статью под названием «Государственное управление: эффективность российской власти и модернизация» [2]. По его

мнению, коллективный разум 6% россиян, так называемого креативного класса, сможет найти самое эффективное решение проблем современности, а заодно улучшит социальную атмосферу в стране. К слову сказать, краудсорсинговая площадка Сбербанка – сайт, с помощью которого банк аккумулирует предложения клиентов, сотрудников, общественности, способствующие улучшению его деятельности. В рамках данной крауд-платформы постоянно действует несколько проектов, направленных на решение актуальных для Сбербанка задач, например, такие проекты как «Дизайн новой бизнес-карты», «Новые продукты для малого бизнеса», «Борьба с очередями в офисах», «Отчёт о корпоративной социальной ответственности» и многие другие.

Далее рассмотрим теоретико-методологические основы краудсорсинга, а также представим обзор использования этого инструмента при решении задач бизнеса, государства, общества.

Теоретико-методологические и исторические аспекты «краудсорсинга». Термин краудсорсинг (англ.

crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов») был введен еще в 2006 году писателем Дж. Хау (англ. Jeff Howe) и редактором журнала Wired М. Робинсоном (англ. Mark Robinson) [3]. Всю необходимую работу делают неоплачиваемые или малооплачиваемые профессионалы-любители, которые тратят свое свободное время на создание контента, прикладывают усилия и выполняют необходимые действия для решения задач, стоящих перед государством, бизнесом, обществом, или даже проведения НИОКР. Данный тезис является важной детерминантой краудсорсинга при его дифференциации с аутсорсингом, когда работа передаётся за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям по конкретному договору и за определенные деньги. Также отличительным признаком краудсорсинга, по мнению Дж. Хау, является разбиение крупного проекта на микрозадачи, которые затем формируются в отдельные проекты. С нашей точки зрения, краудсорсинг в ближайшие годы может стать полноценной заменой аутсорсингу при реализации ряда креативных задач, предполагающих работу с информацией.

На сайте computerra.ru представлена информация о том, что сама идея привлечения ресурсов общественности для решения государственных задач, в частности, для России известна очень давно. Так, известен факт, что в середине XVIII века (1748 год), когда библиотека Российской академии наук «стонала» от обилия иноязычной учебной и технической литературы при отсутствии штатных переводчиков, в газете «Санкт-Петербургские ведомости» было напечатано объявление следующего содержания: «Понеже многие из российских как дворян, так и других разных чинов людей находятя искусны в чужестранных языках: того ради по указу Её И. В-ства канцелярия Академии наук чрез сие охотникам объявляет, ежели кто пожелает какую книгу перевести с латинского, французского, немецкого, итальянского, английского или с других языков, то б явились в канцелярию Академии наук с тем намерением, что от них сперва будут пробы взяты их переводов, а потом, буде найдётся их искусство довольно к переводу книг, то дана им будет книга для перевода, а как скоро она будет переведена и, переписав начисто, принесена в канцелярию, то за труды оному, по напечатании с его именем, ежели он пожелает, выдано ему будет в подарок сто печатных экземпляров той же книги». Это был принцип организации работ, который сегодня и называется краудсорсингом.

Современному краудсорсингу, как инструменту использования усилий и ресурсов общественности в целях решения каких-либо задач, присущи следующие основные принципы:

1. добровольность участия в проекте и выполняемых действий;
2. наличие интернет-платформы или контента, специально сконструированного для объединения работы и усилий многих людей, с помощью которой осуществляется коммуникация и деятельность исполнителей осуществляется, а также можно актуализировать текущие цели, отслеживать скорость их достижения, привлекать внимание общественности и денежные средства волонтеров, автоматизировать рутинные процессы;
3. наличие механизма фильтрации информации, а иногда, и селекции лучших участников;

4. оценка предложений, идей, мнений, инициатив, а также выставленных на обсуждение информационных блоков (текста, картинки и др.) осуществляется участниками с использованием приемов простого голосования или биржевых приемов, когда на каждый блок делается ставка.

Возможности использования краудсорсинга крайне вариабельны, однако можно выделить общие моменты, характерные для проявления данной технологии на практике. Прежде всего, краудсорсинг последовательно реализуется, как правило, в рамках следующих этапов [4]:

1. Привлечение заинтересованной общественности к решению актуальной задачи. Чем большее количество участников будет привлечено к краудсорсинговому проекту, тем выше будет скорость и качество решения задачи.
2. Организация и стимулирование процесса работы над решением задачи. Работа в рамках краудсорсинга требует использования специализированных инструментов вовлечения участников в деятельность, а также заранее определённых стимулов для лидеров краудсорсинга.
3. Селекция лучших решений, предложений, идей, которые позволят решить поставленную задачу. Отбор может осуществляться как силами самих участников (за счёт использования системы рейтингов идей, предложений), так и специально приглашёнными экспертами.
4. Отбор лучших участников краудсорсинга на основе оценки их вклада в коллективную деятельность, влияния на решение задачи, участия в организации сообщества к эффективной деятельности на краудсорсинговой площадке.

В условиях использования краудсорсинга для решения задач с помощью вовлечения людей для совместной деятельности через компьютерные сети, следующим общим моментом для всех подобных проектов является наличие специализированной интернет-платформы. Такой может выступать как специально созданный под проект сайт, так и многосторонняя площадка, на которой организуются разнообразные краудсорсинговые задачи для заказчиков. Этот аспект реализации краудсорсинга будет рассмотрен нами далее, но прежде проанализируем возможности использования данной технологии для решения задач в области государственного управления.

Краудсорсинг в сфере государственного управления.

Если не углубляться в сущность отечественной системы государственного управления, не анализировать предпосылки и основы её эволюции, а выделить только негативные моменты, которые для неё характерны в настоящее время, то среди них могут оказаться:

- оторванность власти от общества;
- нерешённость большого количества актуальных для общества проблем;
- популизм и отсутствие стратегического лидерства на местах;
- исключение целого пласта населения из процесса выработки государственных решений;

- отсутствие или недостаточная прозрачность системы социальных лифтов, позволяющей талантливым людям во всех сферах реализовывать свой потенциал;
- отсутствие ясных критериев оценки эффективности власти.

Решение выделенных проблем невозможно в условиях действующей системы власти, таким образом, необходим прорыв, дальнейшая эволюция механизмов работы государства, которая будет возможна, если удастся вовлечь в работу энергию, активность, интеллект неравнодушных граждан страны. Сделать это можно с помощью краудсорсинга, который позволит сформировать принципиально новую модель государственного управления

Процесс государственного управления можно разделить на пять этапов, на каждом из которых предполагается решение соответствующих вопросов. Уже сейчас этот процесс можно трансформировать с использованием краудсорсинга:

1 этап: Определение целей, которых мы хотим достичь.

Можно находить проблемы, которые в наибольшей степени волнуют людей, и определять цели деятельности власти на всех уровнях. Ликвидируется разрыв в видении власти и потребностях людей.

2 этап: Поиск эффективных решений проблемы.

Граждане вовлекаются в процесс выработки и принятия политических и организационных решений, давая им дополнительную политическую легитимность. Публичный процесс нивелирует противодействие тех, кто стремится сохранить текущую ситуацию.

3 этап: Поиск лучших кандидатур на ключевые посты.

Доступ к профессиональному тестированию в режиме онлайн могут получить все желающие, имеющие необходимое образование и опыт. Создаётся поток людей для обновления управленческих кадров, и прозрачная система соц. лифтов на госслужбе.

4 этап: Определение критериев достижения целей.

Граждане и власть вместе обсуждают и устанавливают промежуточные и конечные ключевые показатели эффективности деятельности органов власти.

5 этап: Оценка людьми результатов деятельности власти.

Публично подводятся итоги достижения целей, граждане сами определяют эффективность руководителей и влияют на их деятельность, не дожидаясь выборов. Для руководителей обратная связь - компас для поддержки популярности и успеха.

В отечественной практике государственного управления уже существуют отдельные примеры внедрения краудсорсинга. Так, самый известный отечественный пример использования краудсорсинга в системе государственного управления - Российская общественная инициатива (РОИ). Согласно информации, представленной в Википедии (которая, к слову сказать, сама по себе является самым известным краудсорсинговым проектом современности), РОИ – интернет-ресурс, на котором граждане России, авторизованные через поддерживаемую государством систему идентификации граждан ЕСИА (Единая система идентификации и аутентификации), могут выдвигать различные гражданские инициативы либо голосовать

за таковые. При этом инициативы, набравшие сто тысяч голосов, рассматриваются экспертными группами, наделёнными правом рекомендовать их для рассмотрения Госдумой.

Идея создания данной интернет-платформы была обнародована в публикации в 2012 году в газете «Коммерсантъ» тогда еще премьер-министр РФ В.Путина. А начало работы РОИ было положено Указом Президента РФ № 601 от 7 мая 2012 года «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». Вторым основополагающим документом стала «Концепция формирования механизма публичного представления предложений граждан Российской Федерации с использованием информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для рассмотрения в Правительстве Российской Федерации предложений, получивших поддержку не менее 100 тыс. граждан Российской Федерации в течение одного года», подписанная Председателем Правительства РФ 28 августа 2012 года.

Сегодня наиболее известными проектами РОИ, преодолевшими голосовой барьер, являются: инициатива А. Навального о запрете чиновникам и сотрудникам компаний с государственным (муниципальным) участием приобретать легковые автомобили стоимостью свыше 1,5 млн рублей, инициатива «О свободе интернета», инициатива «Мой дом – моя крепость». В настоящее время на сайте РОИ обсуждается инициатива о запрете бесплатного обучения курльщиков в вузах.

В апреле 2014 года были введены новые правила функционирования крауд-ресурса: инициативы, не набравшие за один год 100 тысяч и более голосов, снимаются с голосования и отправляются в архив. Однако, министр «Открытого правительства» М. Абызов распорядился передавать снятые с голосования инициативы в экспертный совет при Правительстве РФ для последующего рассмотрения. В случае положительного решения, рекомендации по реализации таких инициатив предположительно будут направляться в уполномоченные федеральные органы исполнительной власти.

Основным негативными моментами реализации данной крауд-платформы, получившими критику, как со стороны органов управления, так и общественности, являются:

1. невозможность контроля честности подсчета голосов. Для преодоления данной ситуации рассматривается вариант публикации под каждой инициативой упорядоченного списка поданных голосов под контролем независимых наблюдателей;
2. «блокирующее спойлерство», когда первоначальная инициатива отклоняется, а рассматривается аналогичная или сходная инициатива более значимого инициатора. Для преодоления этого явления принято решение о рассмотрении инициатив строго в порядке поступления;
3. использование информационных технологий для так называемой «накрутки» голосов за ту или иную инициативу. Предполагается, что контроль за технологией формирования голосов будут осуществлять независимые наблюдатели.

Крауд-технологии в решении задач бизнеса и общества. При написании данного раздела были использованы материалы сайта towave.ru.

В составе крауд-платформ, созданных и используемых в настоящее время для решения задач бизнеса и общества, дифференцируются следующие их виды:

- конкурсные платформы, на которых заказчик организует конкурс, размещая определенное задание, а исполнители присылают свои варианты решения поставленной задачи, одновременно комментируя и оценивая работу друг друга. Таким образом, отбирается одна или несколько лучших работ;
- аккумулирующие платформы, предполагающие совместное использование открыто предоставленных данных для коллективного просмотра лицам, участвующим в выполнении проекта;
- информационно-справочные платформы, на которых пользователь задает вопрос, а другие пользователи отвечают на него, одновременно ранжируя ответы других. При этом наиболее популярные ответы выдвигаются вверх, а пользователь, задавший вопрос в итоге выбирает лучший ответ;
- информационно-рейтинговые платформы, где пользователи формируют контент, а также присваивают ему рейтинг путем голосования. Лучший контент выходит в топ;
- сервисно-рекрутинговые платформы, когда на сайте собираются заказчики и фрилансеры, заказчик указывает цену, условия и публикует задание,

фрилансеры предлагают свои услуги. Заказчик выбирает одного из претендентов, который будет выполнять задание;

- краудфандинговые платформы, где для решения задачи привлекаются добровольцы, готовые профинансировать проект, чтобы реализовать конечный результат. Проект публикуется на площадке со всей необходимой информацией (цель проекта, задачи, необходимая сумма и срок ее сбора). Чтобы привлечь внимание добровольцев, заказчики придумывают различные награды и символические подарки. Если проект набирает необходимую сумму денег, то заказчику остается лишь вывести их со счета, отблагодарить спонсоров и реализовать проект. В зависимости от площадки иногда можно вывести собранные средства, даже если проект так и не набрал обозначенную сумму.

Как нами уже было отмечено ранее, возможности использования краудсорсинга крайне разнообразны, в настоящее время практикой прорабатываются различные способы и формы адаптации данной технологии под разнообразные нужды бизнеса. Некоторые из примеров использования краудсорсинга в бизнесе приведены в таблице.

Таблица

Примеры использования краудсорсинга в бизнесе и обществом

Вид крауд-платформы	Примеры (название сайта)	Краткое описание технологии использования крауд-ресурса
Конкурсная	99designs.com	Компании размещают здесь свои заказы, а квалифицированные специалисты предлагают им варианты дизайнерских решений. Перед публикацией конкурса заказчик оплачивает все дальнейшие расходы (комиссии за внесение и вывод средств), а также награду, которую получит дизайнер, если его работа будет выбрана. Награжденный дизайнер может вывести с сайта деньги благодаря переводу через Western Union или через платежные системы PayPal, Moneybookers или AlertPay
	godesigner.ru	Заказчик размещает питч (конкурс), формируя бриф. Оплачивает организатору конкурса средства, достаточные для выплаты вознаграждения победителю. Вывести деньги заказчик может на собственную банковскую карту или перевести их на счет WMR. Дизайнеры, вне зависимости от места проживания, предлагают свои решения – обычно уже спустя несколько часов после публикации появляются первые работы. Награда гарантировано достается тому дизайнеру, чья работа будет выбрана заказчиком как победившая. Если заказчику не нравится ни одна из предложенных работ, внесенные деньги ему возвращаются
Аккумулирующая	foursquare.com	Построена на идее отмечать на картах интересные места, добавляя комментарии, собственные оценки и фотографии. Пользователи, использующие сервис, могут узнать, какие интересные места есть поблизости или в выбранном регионе, а также добавлять новые при помощи мобильных устройств и функции геопозиционирования. В качестве награды пользователи собирают бейджи, которые дают им определенные преимущества в работе над проектом
	Яндекс.пробки.ru	Этот сервис позволяет пользователям через специальную карту просматривать ситуацию на дорогах в режиме реального времени или в виде средней статистики загруженности дорог в зависимости от дня недели и времени суток. Для формирования карт используются в основном данные от автоматических треков, которые передаются от пользователей мобильной версии Яндекс.Карты, а также благодаря добровольцам, которые сообщают о пробках на дороге по специальному бесплатному номеру телефона

Вид крауд-платформы	Примеры (название сайта)	Краткое описание технологии использования крауд-ресурса
Информационно-справочная	answers.yahoo.com	Любой пользователь может создать вопрос, а все добровольцы из сообщества, у которых есть несколько баллов за предыдущую активность — попытаться ответить на него. Если хотя бы один из ответов помог решить проблему, пользователь задававший вопрос может отметить его как лучший и присвоить ему оценку, которая повышает авторитет пользователя
	otvet.mail.ru	Здесь также можно задать любой вопрос зарегистрированным пользователям, которые предложат свои ответы. Так как сервис косвенно связан с собственной социальной сетью Mail.ru, авторы также использовали непростую систему поощрений, которая позволяет зарабатывать баллы, совершенствовать статусы пользователей и т.д. Таким образом, формируется авторитет пользователя. Все вопросы также систематизируются по категориям
Информационно-рейтинговая	digg.com	Платформа предлагает большое количество свежих новостей со всех уголков мира, разделенных по категориям, а пользователи могут общаться между собой и делиться ссылками на статьи, Digg-a на своих страницах в социальных сетях
	smi2.ru	Пользователи портала создают контент, обсуждают его и оценивают. Наиболее популярные статьи и публикации попадают в топ. Здесь отсутствует какая-либо модерация, а часть дохода от размещения на сайте рекламы, получают пользователи: чем популярнее новость или чем больше друзей пользователь приведет на сайт, тем больше его доход. Периодически здесь организуются онлайн-конференции с известными медийными фигурами, политиками, звездами
Сервисно-рекрутинговая	elance.com	Фрилансеры создают на сайте портфолио и предлагают свои услуги, а заказчики ищут отдельных исполнителей или целые команды, а также публикуют свои проекты. eLance берет на себя все операции с оплатой, гарантируя фрилансерам получение вознаграждения за проделанную работу. На платформе создано огромное количество различных инструментов, упрощающих взаимодействие и работу между исполнителями и заказчиками. Площадка открыта как для бесплатного использования (доступны основные функции, и присутствуют некоторые ограничения, например, количество заявок от фрилансеров на участие в проекте), так и для желающих приобрести платные аккаунты
Краудфайдинговая	indiegogo.com	Создать проект или стать его спонсором может любой желающий, вне зависимости от страны проживания; в итоге можно вывести все собранные средства, даже если конечная сумма так и не набрана; проекты не поддаются жесткой модерации перед публикацией. Indiegogo позволяет создавать проекты из сфер музыки, кино и благотворительности, а также собирать деньги на запуск стартапа. Комиссия сайта за вывод средств составляет 4-9%.

Как видно из таблицы, потенциал краудсорсинга велик, все, что нужно для эффективной его реализации — это идея, специализированный сайт, механизмы привлечения заинтересованных участников, и система стимулирования их активности.

Организации, которые объединяют в своей структуре десятки тысяч работников, предоставляют услуги множеству клиентов, имеют выход в сеть Интернет, получают возможность с помощью краудсорсинга значительно улучшить свою деятельность, удовлетворить ожидания работников, клиентов, акционеров, общества. Так, например, одно из самых масштабных и эффективных применений краудсорсинга внутри организации было осуществлено Сбербанком, когда значительная часть персонала банка была привлечена к экспертизе и улучшению стратегии организации (проект «Стратегия Сбербанка на период 2014-2018 годы»). Задача вовлечения сотрудников, рассредоточенных по всей России (более 200 тысяч человек), работающих в разных подразделениях, была ре-

шена с помощью краудсорсинга. Идеи и комментарии сотрудников оказали существенное влияние на содержание Стратегии банка, которую они же будут реализовывать в течение 2014-2018 гг. [5].

Заключение.

Ключевым направлением изучения в данной статье выступил краудсорсинг и возможности его использования для решения государственных, общественных и бизнес-задач. Его потенциал огромен, государство, общественность, организации лишь начинают осваивать его в своей практике. Нами были описаны лишь некоторые аспекты использования краудсорсинга для решения самых разнообразных задач: приведены примеры, выделены его особенности, обозначен ареал использования.

В какой-то мере можно утверждать, что в потенциале, многие формы несложной, но кропотливой интеллектуальной деятельности могут быть осуществлены с помощью краудсорсинга. Просто время реализации этой возможности ещё не пришло.

Работа выполнена при поддержке Минобрнауки России в рамках базовой части Государственного задания на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности (задание № 2014/2-752)

#### Список литературы

1. Хэмел Г. Будущее менеджмента. — СПб.: BestBusinessBooks, 2013. — 276 с.
2. Греф Г. Государственное управление: эффективность российской власти и модернизация // Ведомости. — 2012. — 13 апр.
3. Рыцарева Е. Локальная мудрость // Эксперт. — 2012. — №17 (800). — 30 апр.
4. Долженко Р.А. Краудсорсинг – новая форма организации трудовой деятельности в коммерческом банке // Менеджмент в России и за рубежом. — 2012. — №5. — С. 98-104
5. Долженко Р.А. Формирование стратегии организации с использованием краудсорсинга // Проблемы теории и практики управления. - 2014. - №10. - С. 101-106

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРА И АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Махортова Виктория Константиновна**

Аспирант, Мурманский Государственный Технический Университет, г. Мурманск

MODERN STATE OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NORTH AND THE ARCTIC ZONE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Makhortova Viktoriya Konstantinovna, Post – graduate, Murmansk State Technical University, Murmansk

#### АННОТАЦИЯ

Цель статьи заключается в исследовании современного уровня развития Севера и Арктической зоны Российской Федерации (далее - АЗРФ), основных экономических показателей, характеризующих современное состояние данного региона, а также особенностей, проблем и рисков инновационного развития. Используются следующие методы: анализ, синтез, сравнение, обобщение. В результате исследования составлен SWOT – анализ инновационной конкурентоспособности Севера и АЗРФ, включающий в себя слабые и сильные стороны, а также возможности и угрозы.

#### ABSTRACT

The purposes of the article are: the research of contemporary level of the North and the Arctic Zone of the Russian Federation (therefore – the AZRF) development, main economic figures which characterize modern state of this region, and also particular qualities, problems and risks of the innovative development. The following methods are being used: analysis, synthesis, comparison, generalization. A SWOT – analysis of competitiveness of the North and the AZRF including strengths, weaknesses, opportunities and threats is compiled as a result of the research.

Ключевые слова: инновационное развитие; Север России; Арктическая зона Российской Федерации; АЗРФ; SWOT – анализ.

Key words: innovative development; the Russian North, the Arctic Zone of the Russian Federation; the AZRF; the SWOT – analysis.

Регионы, относящиеся к Северу России и АЗРФ, в настоящее время играют определяющую роль в позиционировании России как могущественной и конкурентоспособной державы 21 века, а также в вопросах национальной безопасности.

В соответствии с принятыми в 2008 г. «Основами государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», под «Арктикой понимается северная область Земли, включающая глубоководный Арктический бассейн, мелководные окраинные моря с островами и прилегающими частями материковой суши Европы, Азии и Северной Америки. В пределах Арктики расположены пять приарктических государств - Россия, Канада, Соединенные Штаты Америки, Норвегия и Дания, которые обладают исключительной экономической зоной и континентальным шельфом в Северном Ледовитом океане» [2, с. 9].

Приведем лишь некоторые данные по имеющимся запасам природных ресурсов в рассматриваемом регионе.

Так, можно с уверенностью утверждать, что добываемые в данном регионе полезные ископаемые, их разведанные и прогнозные запасы, составляют большую часть всей минерально-сырьевой базы России. «В пределах Арктики производится более 90% никеля и кобальта, 60% меди, более 96% платиновых металлов, извлекается около 80% газа и 60% нефти России.» [6, с.16]. По некоторым видам сырья (а именно: никель, алмазы, платиновые металлы, нефть и газ) арктические районы России занимают лидирующие позиции в мире.

Также, инновационное развитие Севера России и АЗРФ невозможно представить без морской транспортной системы, а именно Северного морского пути (далее - СМП). «При использовании СМП вместо действующих маршрутов через Суэцкий и Панамские каналы, путь из порта Роттердам до порта Иокогама сокращается на 34%, до порта Шанхай — на 23%, до порта Ванкувер — на 22%» [6, с.22]. Другими перспективными направлениями развития данного региона являются: системы связи и информационного обеспечения, обеспечение экологической и военной безопасности.

Основными государственными документами, регулируемыми социально – экономическое и инновационное развитие Арктики и Севера России, являются: «Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу», утвержденные президентом России 18 сентября 2008 г. № Пр-1969; «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», утвержденная президентом России 8 февраля 2013 г. № Пр-232 (Далее - Стратегия); Государственная программа РФ "Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года", утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. (Далее - Программа).

Так, среди запланированных проектов (согласно Программе), можно выделить: «внедрение технологий

крупноблочного строительства транспортных судов и морской техники (ОАО "ПО "Севмаш"); расширение Кольской платинометаллической провинции и строительство горно-обогатительного комбината на базе месторождения платиноидов Федорова Тундра (ЗАО "Федорово Ресурсес"); строительство Новоуренгойского газохимического комплекса (ОАО «Газпром»); развитие рудника "Скалистый", освоение Пеляткинского газоконденсатного месторождения, строительство конденсатопровода газоконденсатного месторождения в г. Дудинка, строительство газопровода газоконденсатного месторождения в г. Дудинка (ОАО "ГМК "Норильский никель") и многие другие [1, с.25-27].

Однако существует ряд рисков и угроз, связанных с развитием и освоением АЗРФ и Севера России (см. табл. №1) [3, с.2-3].

Таблица №1

## Риски и угрозы, связанные с социально – экономическим развитием АЗРФ

Социальная сфера	отрицательные демографические процессы в большинстве приарктических субъектов РФ, отток трудовых ресурсов (особенно высококвалифицированных) в южные районы России и за границу; несоответствие сетей социального обслуживания характеру и динамике расселения, в том числе в образовании, здравоохранении, культуре, физической культуре и спорте; критическое состояние объектов жилищно-коммунального хозяйства, недостаточная обеспеченность населения чистой питьевой водой; отсутствие эффективной системы подготовки кадров, дисбаланс между спросом и предложением трудовых ресурсов в территориальном и профессиональном отношении; низкое качество жизни коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, проживающих на территории АЗРФ;
Экономическая сфера	отсутствие российских современных технических средств и технологий для поиска, разведки и освоения морских месторождений углеводородов в арктических условиях; износ основных фондов, в особенности транспортной, промышленной и энергетической инфраструктуры; неразвитость базовой транспортной инфраструктуры, ее морской и континентальной составляющих, старение ледокольного флота, отсутствие средств малой авиации; высокая энергоёмкость и низкая эффективность добычи природных ресурсов, издержки северного производства при отсутствии эффективных компенсационных механизмов, низкая производительность труда; дисбаланс в экономическом развитии между отдельными приарктическими территориями и регионами, значительный разрыв между лидирующими и депрессивными районами по уровню развития; недостаточное развитие навигационно-гидрографического и гидрометеорологического обеспечения мореплавания; отсутствие средств постоянного комплексного космического мониторинга арктических территорий и акваторий, зависимость от иностранных средств и источников информационного обеспечения всех видов деятельности в Арктике (включая взаимодействие с воздушными и морскими судами); отсутствие современной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры, позволяющей осуществлять оказание услуг связи населению и хозяйствующим субъектам на всей территории АЗРФ; неразвитость энергетической системы, а также нерациональная структура генерирующих мощностей, высокая себестоимость генерации и транспортировки электроэнергии;
Наука и технологии	дефицит технических средств и технологических возможностей по изучению, освоению и использованию арктических пространств и ресурсов, недостаточная готовность к переходу на инновационный путь развития АЗРФ;
Природопользование и охрана окружающей среды	возрастание техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду с увеличением вероятности достижения ее предельных значений в некоторых прилегающих к РФ акваториях Северного Ледовитого океана, а также на отдельных территориях АЗРФ, характеризующихся наличием особо неблагоприятных зон, потенциальных источников радиоактивного загрязнения, высоким уровнем накопленного экологического ущерба.

Обратимся к некоторым статистическим данным, характеризующим уровень инновационного развития регионов Севера России.

- «Инновационная активность организаций промышленного производства по регионам АЗРФ практически не отличается от показателей по РФ, что значительно ниже аналогичного показателя в развитых странах» [7, с.2]. Так, к примеру, данный показатель меньше всего в Ямало – Ненецком АО (5,1% в 2013

году), самый высокий – в Чукотском АО (25% в 2013 году) [5, 730-731]. «Для сравнения, инновационная активность организаций промышленного производства в странах Европейского союза: Германия – 64,2 %, Испания – 29,2 %, Финляндия – 46,34 %, Франция – 34,3 %» [7, с.3].

- «Доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом региональном продукте (ВРП) в регионах Арктики составляет 0,27 %, в России этот



Таким образом, опираясь на проект «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», можно составить следующий SWOT – анализ глобальной конкурентоспособности Севера России и АЗРФ (см. табл. № 2) [4, с.19-21].

Таким образом, существует не только ряд возможностей, перспектив и преимуществ, связанных с освоением и развитием Севера России и АЗРФ, но и рисков, угроз и проблем, как в социально – экономическом, так и в военном контексте. Данные особенности следует учитывать, как при проведении государственной политики, так и при реализации мероприятий по дальнейшему освоению и развитию данного региона всеми сторонами данного процесса (государство – бизнес - наука). Такой подход позволит России не только сохранить свои достижения в Арктике и на Севере России, но и приумножить их, и усилить тем самым как свою конкурентоспособность на мировом рынке, так и свои позиции на геополитическом пространстве.

#### Список литературы

1. Госпрограмма "Социально-экономическое развитие Арктической зоны РФ на период до 2020 года" - режим доступа к док.: <http://government.ru/news/432/>
2. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу – режим доступа к док.: <http://www.asgeos.ru/data/Files/File/432.pdf>
3. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года - режим доступа к док.: <http://government.ru/news/432/>
4. Проект «Стратегии развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года», Москва - 2010 - режим доступа к док.: [http://narfu.ru/aan/institut\\_arctic/strategy\\_AZRF\\_2010.pdf](http://narfu.ru/aan/institut_arctic/strategy_AZRF_2010.pdf)
5. Регионы России: социально-экономические показатели 2014. Стат. сб. / Росстат. М., 2014. - 900 с.
6. В.И. Павленко Арктическая зона Российской Федерации в системе обеспечения национальных интересов страны, Арктика: экология и экономика, № 4 (12), 2013, с. 16-25
7. Цукерман В.А. Стратегические приоритеты инновационно - технологического развития арктической зоны Российской Федерации - режим доступа к статье.: [http://vpk.name/news/124445\\_strategicheskie\\_prioritety\\_innovacionnotehnologicheskogo\\_razvitiya\\_arkicheskoi\\_zonyi\\_rossiiskoi\\_federacii.html](http://vpk.name/news/124445_strategicheskie_prioritety_innovacionnotehnologicheskogo_razvitiya_arkicheskoi_zonyi_rossiiskoi_federacii.html)

## К ВОПРОСУ О ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТА СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ РФ

**Максимова Татьяна Павловна**

*кандидат экон. наук, доцент, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, г. Москва*

### TRANSFORMATION ISSUES OF THE INSTITUTE OF THE OWNERSHIP OF LAND IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY

*Maksimova Tatiana, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics(MESI), candidate of Science, assistant professor of MESI, Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

*Цель статьи: исследование вопросов трансформации института частной собственности на землю в России. В процессе работы над темой исследования автором использованы инструменты институциональной методологии. В результате проведенного исследования выделены противоречия и особенности трансформации института частной собственности на землю в национальной экономической системе. В ходе исследования автором сделан вывод о том, что в ходе трансформации института частной собственности на землю не были достигнуты первоначальные цели реформирования собственности на землю, наблюдается процесс сокращения сельскохозяйственных земель, и концентрация земли в руках крупных землевладельцев.*

#### ABSTRACT

*Background of the article is the research of questions of the transformation of the institution of private ownership of land in Russia.*

*Methods: the author has used the tools and methods of institutional methodology*

*Result: The author has allocated the contradictions and peculiarities the transformation of the institution of private ownership of land in the national economic system.*

*Conclusion: Firstly, during the transformation of the institution of private ownership of land have not been achieved the initial objectives reform of land ownership. Secondly, there is the process of reducing of agricultural land and the concentration land in the hands of large landowners.*

*Ключевые слова: частная собственность на землю, сельскохозяйственные земли, трансформация аграрной экономики, земельные доли*

*Keywords: the private ownership of land, the agricultural land, the transformation of the agrarian economy, land shares*

Существующая концепция институтов и институциональной динамики, опирается на такие базовые положения, как теории прав собственности, транзакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов и претендует на объяснение самых общих закономерностей развития человеческого общества. Одним из наиболее цитируемых исследователей по институциональной теории Д. Норт выделал в качестве существенных факторов эффективности организации в целом определенные контракты на права собственности.[9; с.107] В тоже время, другой исследователь, Либекан, предлагает расширить теорию частной собственности позитивистским анализом, обосновывая необходимость исследования исторических и политических аспектов для лучшего понимания теории вопроса.[10] В частности, он акцентирует внимание на сложности формирования прав собственности (property rights, согласно Либекану) выделяя при этом необходимость следовать историко-логическому методу, то есть учитывать при формировании института собственности политические и исторические факторы.[11] Подчеркивая большую роль государства по оформлению прав собственности, основной акцент он делает конкуренцию интересов политических сил в экономической системе. Совершенно очевидно, что политические силы оказывают влияние на формирование прав собственности, руководствуясь своими целевыми установками. Для аграрного сектора экономики РФ особое значение имеет формирование формального института частной собственности на землю как ключевого в определении общего вектора трансформации аграрной экономики.

На начальном этапе аграрных преобразований в России, действительно, был сделан акцент на установление частной собственности на землю в то время, как другие формы собственности или игнорировались, или рассматривались как разновидности частной собственности. Однако собственность представляет собой сложнейшую систему производственных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ, в которой представлены различные стороны, слои, свойства, качества и формы. Это сложный системобразующий экономический институт, которому соответствует определенная институциональная структура.[8] Кроме того, отношения собственности находятся в состоянии постоянной динамики, т.е. они эволюционируют вместе с трансформацией всей экономики и общества в целом. Предполагалось, что введение частной собственности на землю через механизм земельных паев автоматически даст толчок «снизу» к массовой трансформации основных форм хозяйствования советской экономики: колхозов и совхозов в сторону создания КФХ предпринимательского характера по типу организации форм хозяйствования в западных экономиках.[5] А, вместе с тем, будут трансформированы внутривладельческие отношения в соответствии с основными принципами рациональности, что, в конечном итоге, будет способствовать повышению эффективности в данном секторе экономики. Положение крестьянина-собственника, действительно, имеет ряд весьма привлекательных черт: об этом в свое время указывал еще А.Маршалл. «Он (крестьянин) свободен де-

лать все, что ему угодно, и ему нечего опасаться вмешательства землевладельца и того, что кто-нибудь другой воспользуется плодами его работы и самоограничения. Осознание им себя как владельца дает ему самоуважение и стабильность характера.. вся его любовь обращена к земле».[7] Следует заметить, что в данном случае речь идет о поступательном эволюционном развитии отношений собственности.

На практике становление института частной собственности носило скачкообразный, бессистемный характер: не было принято во внимание, что формировался совершенно новый по характеру и механизмам реализации институт собственности через механизм земельных паев (или земельных долей). За годы преобразований в счет земельной доли выделено (сформировано земельных участков) и зарегистрировано в частной, государственной или муниципальной собственности 20,5 млн. га земель. Количество собственников земельных долей сократилось на 2,9 млн: с 11,8 млн в 1998г. до 8,9 млн в 2012 г. Однако, до сих пор в отдельных регионах доля зарегистрированных земельных долей составляет не более 50%. Это свидетельствует о наглядном расщеплении «де-юре» и «де-факто» собственности на землю: когда земля зафиксирована в собственности законодательно, но физически продолжает оставаться «виртуальным» правом собственности. [6;с.172] В конечном итоге, по данным на 1 января 2013 г., значительная часть земель сельскохозяйственного назначения продолжает находиться в государственной и муниципальной собственности – 257,8 млн. га, или 66,8% земель категории. Оставшаяся третья часть земель распределена следующим образом между гражданами и юридическими лицами: 114,3 млн. га (29,6% площади категории) и 14,0 млн. га (3,6%) соответственно. Из всех земель России, находящихся в частной собственности, на долю земель сельскохозяйственного назначения на 1 января 2013 г. приходилось 96,5% (128,3 млн. га), из них 74,0% (94,9 млн. га) составили земельные доли граждан в общей собственности на землю. [3]

Кроме того, анализируя результаты преобразований отношений собственности на трансформацию основных организационных форм хозяйствования, следует обратить внимание на то, что КФХ работают не всегда и не только на землях, находящихся у них в собственности. Доля собственности составляет порядка 29,7%, доля арендованных земель государственной и муниципальной собственности составила 33%, находящихся в пожизненном наследуемом владении – 4,3 %. Помимо этого, КФХ использовали земли иных организаций и граждан в объеме 30,5% от площади всех используемых хозяйствами земель. [2] При анализе деятельности сельхозорганизаций наблюдается аналогичная ситуация: в их собственности находится всего лишь около 0,6% земельных угодий, а более 80% земли арендуется. Отдельно следует отметить, что в Докладе Министерства сельского хозяйства РФ за 2013 год было акцентировано внимание на то, что повсеместно отмечался добровольный отказ сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и других производителей сельскохозяйственной продукции от предоставленных им ранее земель, связан-

ный с их неудовлетворительным экономическим состоянием. Одновременно наблюдался процесс ликвидации сельскохозяйственных организаций и КФХ. По данным статистических наблюдений, общая площадь земельных участков, ликвидированных в результате банкротства сельскохозяйственных организаций (принадлежащих по данным государственного кадастра недвижимости таким организациям), по состоянию на 1 января 2013 г. составила 16,6 млн. га. В целом, общая площадь сельскохозяйственных земель сократилась с 402,3 млн га в 2009 г до 386,1 млн га в 2013 году. Земли сельскохозяйственного назначения согласно официальным данным Министерства сельского хозяйства РФ составляют 22,6% от общего земельного фонда Российской Федерации по состоянию на 1 января 2013 г. Землями сельскохозяйственного назначения признаются земли за границами населенных пунктов, предоставленные для нужд сельского хозяйства или предназначенные для этих целей. Земли данной категории выступают как основное средство производства в сельском хозяйстве, имеют особый правовой режим и подлежат особой охране, направленной на сохранение их площади, предотвращение развития негативных почвенных процессов и повышение плодородия почв.

Любопытно отметить, что при ликвидации ранее функционирующих форм хозяйствования вопрос дальнейшей судьбы земельных участков часто остается нерешенным. Вследствие этого в государственном кадастре недвижимости сведения о таких земельных участках продолжают учитываться как земли сельскохозяйственного назначения, используемые теми или иными юридическими и физическими лицами для сельскохозяйственного производства. Общими тенденциями в структуре частной собственности на землю в последние годы по России наблюдается сокращение площади земель, находившихся в собственности граждан, при одновременном увеличении собственности юридических лиц. Более 87% земель, принадлежащих юридическим лицам, являлось собственностью сельскохозяйственных предприятий и организаций, 12% – собственностью крестьянских (фермерских) хозяйств, не прошедших перерегистрацию в качестве индивидуальных предпринимателей.

Противоречия при функционировании института частной собственности на землю появляются и ввиду появления отдельных нормативных документов, которые способствуют воспроизводству существующих противоречий. Например, статьей 7 Федерального закона от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» установлены условия и ограничения перевода земель сельскохозяйственного назначения для указанных целей.[1] Вместе с тем, исходя из положений указанной статьи, земли сельскохозяйственного назначения, используемые для сельскохозяйственного производства, а также особо ценные продуктивные сельскохозяйственные угодья фактически не защищены от перевода в земли населенных пунктов для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства, и перевода в земли промышленности и иного специального назначения для целей строительства объектов транспорта и связи. То есть, тем самым создаются дополнитель-

ные условия для сокращения общей площади сельскохозяйственных земель, которые можно было бы использовать для производства продовольственных товаров. С другой стороны, продолжают оставаться условия для дальнейшей концентрации земли в руках крупных землевладельцев, что может иметь неоднозначные последствия в ходе дальнейшего процесса трансформации аграрной сферы национальной экономики в долгосрочной перспективе. Возможно, что в процессе принятия последней редакции Земельного кодекса РФ, эта ситуация изменится и появится дополнительная возможность у крестьянских(фермерских) хозяйствах для приобретения земли в частную собственность. [4] То есть, можно с полной уверенностью утверждать, что институт частной собственности на землю в России продолжает оставаться в стадии становления.

#### Литература

1. Федеральный закон от 21 декабря 2004 г. № 172-ФЗ «О переводе земель или земельных участков из одной категории в другую» [Электронный ресурс: Министерства сельского хозяйства РФ], дата обращения 01.02.2015]
2. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения за 2011г.\\ Под ред. Петрикова А.В.; М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2011- 148с.
3. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения за 2013г.\\М-2013-61с. [Электронный ресурс: Министерства сельского хозяйства РФ), дата обращения 01.03.2015]
4. Земельный кодекс Российской Федерации (ЗК РФ) от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. Федеральный закон от 23 июня 2014 г. N 171-ФЗ)\\[Электронный ресурс: www.base.garant.ru]
5. Максимова Т.П. Институциональные детерминанты форм хозяйствования в системе аграрных отношений экономики РФ\\М.:МЭСИ, 2013.- 319 с.
6. Максимова Т.П. Максимова ТП Институт частной собственности на землю и рыночная трансформация форм хозяйствования в аграрной сфере экономики\\ Известия ОГАУ, 2012, №3(35),с.170-173
7. Маршалл А., Принципы политической экономии. Пер. с англ.\\М.: Прогресс -1984 (1993; 2010) т.3, 416 с.
8. Морозова Т.В., Козырева Г.Б., Кулакова Л.М. Институциональные основы и социальные практики сельского предпринимательства. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», №206 \\М.:Московский общественный научный фонд, 2009 - 176 с.
9. Норт Д. Институты, институциональные изменения функционирования экономики\\ Пер. с англ. А.Н.Нестеренко – М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997- 180с.
10. Libecap G.D. Contracting for Property Rights / G.D. Libecap. – Cambridge: Cambridge University Press, 1993; Assigning Property Rights in the Common Pool: Implications of the Prevalence of First-Possession Rules for ITQs in Fisheries, 2007
11. Libecap G.D. Contracting for Property Rights / G.D. Libecap. – Cambridge: Cambridge University Press, 1993

**АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ****Световец Марина Семеновна***Ст. преподаватель ФГБОУ ВПО, «Магнитогорский государственный технический университет, им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск***Мартынов Константин Сергеевич, Сучилина Людмила Дмитриевна, Мартынов Антон Сергеевич***Студенты ФГБОУ ВПО, «Магнитогорский государственный технический университет, им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск***ANALYSIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIA: PROBLEMS AND PROSPECTS***Svetovets Marina Semenovna, Assistant Professor FSBEI HPE, "Nosov Magnitogorsk State Technical University" Magnitogorsk  
Martynov Konstantin Sergeevich, Suchilina Lyudmila Dmitrievna, Martynov Anton Sergeevich, Students FSBEI HPE  
"Nosov Magnitogorsk State Technical University", Magnitogorsk***АННОТАЦИЯ***В статье изложены ключевые проблемы инновационного развития России в условиях обострения геополитической обстановки в мире, а также предложены возможные пути их решения.***ABSTRACT***The article includes the key issues of innovative development of Russia in the conditions of the deteriorating geopolitical situation in the world, as well as possible ways to solve them.**Ключевые слова: Россия, модернизация, инновации, проблемы, варианты решения, национальная безопасность**Keywords: Russia, modernization, innovations, problems, ways of problem solving, national security.*

В развитии экономики России важное значение приобрели инновации, как эффективный инструмент конкурентоспособности и устойчивого роста. Целесообразность перехода к инновационной модели экономического роста подтверждается достаточно обширным опытом развитых стран, несмотря на кризисные явления в мировой экономике и в экономике ряда крупных стран [1, с. 14].

России предстоит выйти на новый уровень высокотехнологичного производства, модернизировать ведущие отрасли промышленности на инновационной основе и преобразовать управленческую систему. Важно определить - какая модернизация нужна и как ее проводить, должна ли модернизация основных отраслей промышленности осуществляться на основе копирования западных высокотехнологичных разработок, либо использования советских и российских научных достижений? Построение инновационной экономики в России – разрешимая задача. Достаточно проследить итоги недавнего прошлого.

Существует мировой опыт индустриализации и модернизации экономики. Исторически возникновение и становление капитализма в европейских государствах происходило в условиях, когда отправной точкой служило ускоренное развитие потребительского сектора: сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, жилищного строительства, транспортной инфраструктуры и кредитной сферы (ростовщики и первые банки).

Обратимся к истории [2, с. 102-109]. В Англии капитализм возник как «шерстяной» - высокого уровня достигло овцеводство (так как имелись удобные обширные пастбища, на которых вследствие большого количества осадков произрастало много травы) и промышленная переработка шерсти (в холодной и сырой Англии одежда изготавливалась с раннего средневековья, в основном, из шерсти). В России – как «ситцевый» (исторически одежда на Руси была из ситцевых и льняных тканей, вследствие чего был накоплен существенный опыт их производства).

Вместе с тем, в конце XIX – начале XX вв. Россия совершила мощный рывок от текстильных фабрик до современных, для того времени, металлургических и машиностроительных заводов. При этом была построена самая протяженная и передовая по тем временам сеть железнодорожных магистралей. И в то же время произошла реальная модернизация всего технологического сектора. Вторжение модифицированной российской промышленности, которую Запад ранее не принимал всерьез, всегда считая Россию отсталой «азиатской» страной, в экономику Европы было столь впечатляющим, что может рассматриваться даже в качестве одной из экономических причин Первой мировой войны. Ведущие западные державы стали опасаться появления неожиданного сильного конкурента.

В последующем советские идеологи новой модернизации (1921 год - «Новая экономическая политика») исходили из необходимости развития потребительского сектора для удовлетворения самых насущных потребностей народа и восстановления довоенного уровня жизни (после жестоких и разрушительных войн: Первой мировой и Гражданских войн) с последующим переходом к невиданной быстрой индустриализации и модернизации всех сфер жизни общества. Для скорейшего построения военно-промышленного комплекса и укрепления обороноспособности Советской России в условиях враждебного капиталистического окружения, руководство страны взяло курс на форсированную модернизацию, которая осуществлялась не только в промышленности, но и в сельском хозяйстве. Произошло значительное укрупнение и огосударствление сельхозпроизводства, получившее название коллективизации. Это позволило объединить мелкие крестьянские наделы в обширные по площади поля крупных сельхозпредприятий, на которых массированно использовалась самая передовая для того времени техника, и технология сельскохозяйственного производства [2, с. 102-109].

К началу Второй мировой войны Советский Союз уже представлял из себя индустриальную, быстро модернизирующуюся и развивающуюся мировую державу, что сильно беспокоило ведущие мировые державы, в особенности основного претендента на мировое господство – фашистскую Германию, где индустриализация и модернизация всех сфер жизни шли не менее быстрыми темпами. В ходе Второй мировой войны модернизация вооружений участвующей в ней сторон сделала огромный скачок (существенно развились бронетанковая техника, стрелковое вооружение, появились реактивная артиллерия и авиация, США испытали на городах Японии атомное оружие).

По окончании войны индустриализация и модернизация в СССР продолжали набирать обороты. Следует признать важнейшие достижения советской науки, атомный и космический проекты, реализованные в 1940 – 1960 гг. Эти достижения не только изменили нашу страну, но и серьезно повлияли на геополитическую расстановку сил на всем земном шаре.

Появилось свое ядерное оружие, атомная энергетика, совершен прорыв в космос. Однако, с середины 70-х годов темпы развития страны, а вместе с ней и модернизации несколько снизились (наступила т.н. «эпоха застоя»), а с распадом СССР стратегическая модернизация России, в особенности крупных наукоемких отраслей промышленности, оборонного комплекса практически прекратилась, произошла невиданная ранее «утечка умов» и высоких технологий на Запад. Вместе с тем, повысился уровень модернизации в потребительском секторе за счет поступления в Россию импортной автомобильной, бытовой, компьютерной, видео- и аудиотехники, появления сотовой связи, «Интернета» и т.д.

Исследование основных приоритетов инновационного развития России, анализ содержания и динамики показателей, характеризующих переход к инновационной экономике, показывает, что в стране сохраняется низкий уровень инновационной активности. Основными причинами такого положения, по мнению Р.А. Фатхутдинова являются следующие причины:

- Попытка спонтанного перехода от административно-плановой системы управления экономикой страны сразу к рынку (на переходном этапе сконцентрировались все недостатки и проблемы двух видов экономики, которые не были учтены «реформаторами» в 1990 –е гг.).
- Упрощение методов и процедур решения организационно-технических и экономико-управленческих проблем и задач.
- В условиях переходной экономики отказ на всех уровнях управления от методов научного планирования.
- Разработка законопроектов не для переходной экономики, а сразу для рыночной.
- Слабое государственное регулирование экономики, сложных многоаспектных проблем воспроизводства и повышения конкурентоспособности объектов [6, с.7].

Истоки экономического кризиса в России в 2008-2009 гг. также необходимо искать в дезинтеграционных процессах 1990-х гг., т.к. после распада СССР в 1991 г., мощный прежде потенциал индустрии, оборонно-промышленного комплекса не использовался эффективно на

цели развития отечественных производств гражданского и военного назначения, а «проедался» и продолжает безвозвратно устаревать.

Кризис жестко потребовал формирования новой модели экономического развития страны. Именно в обрете новой модели роста состоит стимулирующая роль структурного кризиса, когда у отдельных стран появляется шанс совершить рывок в своем развитии. Для России возможны различные варианты социально-экономической политики. Одним из них является развитие существующей модели роста и ее адаптации к новым переменам. В этой конструкции государство выступает основным источником роста, а также владельцем ключевых финансовых ресурсов и держателем важнейших институтов, необходимых для роста. Государство определяет приоритеты, концентрирует на них политические и финансовые ресурсы, выстраивает финансовую систему.

Чтобы обеспечить ускоренное развитие, большинство стран мира опирались на определенные возможности государственных институтов и меры по координации государственной экономической политики и деятельности бизнеса. Ограниченная способность нашего государства вырабатывать и реализовывать экономическую политику означает слабость этого ключевого института развития. Полномасштабная модернизация экономики предполагает скоординированную модернизацию общества, государства и бизнеса, а не просто увеличение расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки со спорной эффективностью. Инновационный путь развития возможен именно в результате устойчивого и долгосрочного действия институтов. Это означает способность государства и национального частного бизнеса обеспечивать всю цепочку современного развития: от здоровья и образования молодежи до ее эффективной занятости в стране для производства глобально торгуемых товаров. В связи с этим уместен вопрос о выборе стратегии рационального использования ресурсов и соответствующего сценария развития страны [4, с. 95-98].

Переход к модернизации экономики на основе полноценного инновационного развития должен происходить не на перераспределении ресурсов государством, а на создании новых ресурсов иными методами и другими экономическими агентами. Для того, чтобы реализовать резерв, заложенный в инновационном росте, общество должно перейти на иной уровень организации общественного производства.

В условиях новой экономики качество экономического роста обеспечивается за счет инвестиций в нематериальные активы: научные исследования и разработки; повышение инновационной активности; образование и повышение квалификации экономически активного населения [5, с. 183-187].

Базовым условием осуществления таких инвестиций является активное вмешательство государства в создание институциональных условий для развития экономики, основанной на знании. Таким образом, достигается более высокая степень организации экономической жизни общества.

На основе учета мировых тенденций необходимо определить следующие основные направления государственной инновационной стратегии в Российской Федерации:

- поддержка прорывных технологий, основанных на собственных изобретениях и разработках (прежде всего в рамках малого инновационного предпринимательства), которые могут обеспечить высокую конкурентоспособность на узком сегменте мирового рынка и принести значительный доход при умелой и масштабной реализации проектов;
- организация совместной с иностранными участниками разработки, производства и поставки на рынок конкурентоспособной современной продукции с опорой на отечественные и зарубежные лицензии, рассекреченные отечественные изобретения и технологии двойного назначения;
- использование зарубежного опыта в отраслях, где нет достаточного отечественного научного задела и инновационного потенциала [3, с. 12-14].

Таким образом, формирующаяся российская инновационная система должна не только обеспечивать становление экономики, но и способствовать участию России в качестве равноправного партнера в мировом инновационном процессе.

#### Литература

1. Немцев В.Н. Методологические аспекты развития инновационной системы России / В.Н. Немцев // Формирование парадигмы современного инновационного предприятия: сб. науч. тр. / под ред. С.Г. Журавина. – Москва, 2011. - С.14-17.
2. Световец, М.С. Модернизация России как жизненная необходимость / М.С. Световец, Т.С. Близнюк // Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: сб. науч. трудов. вып. XXIX / под общей ред. В.С. Балабанова. М., 2011. - С. 102-109.
3. Световец М.С. Инновационная экономика России: проблемы и перспективы / М.С. Световец, М.А. Жемчуева // Формирование парадигмы современного инновационного предприятия: сб. науч. тр. / под ред. С.Г. Журавина. – Москва, 2011. - С.12-14.
4. Световец, М.С. К вопросу о направлениях модернизации российской экономики и интеграции России в мировое сообщество / М.С. Световец // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. междунар. заочной науч.- практич. конф. / под ред. А.А. Рудычева и др.- Белгород, 2011. – Ч.3. С. 95-98.
5. Световец, М.С. Экономика знаний и управление интеллектуальным капиталом / М.С. Световец, М.А. Жемчуева // Современная российская экономическая модель. Проблемы и перспективы: м-лыIII Всеросс. науч.-практ. конф. / под ред. О.Н. Сеницыной. – Магнитогорск. 2008. С.183-187.
6. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Фатхутдинов, Р.А.. – СПб.: Питер. 2012. – 448 с.

## ОБОСНОВАНИЕ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

**Кравченко Алексей Евгеньевич**

Кандидат тех. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар

**Наумов Дмитрий Владимирович**

Студент, ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный технологический университет», г. Краснодар

### RATIONALE FOR BUILDING AN INTEGRATED ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL MANAGEMENT STRUCTURE IN ROAD CONSTRUCTION

Alexey Kravchenko, Candidate teh.nauk, associate professor, FGBOU VPO "Kuban State University of Technology", Krasnodar  
Dmitry Naumov, student, FGBOU VPO "Kuban State University of Technology", Krasnodar

#### АННОТАЦИЯ

Целью работы является совершенствование методических подходов к эффективному управлению строительной холдинговой компанией на основе сбалансированной системы ключевых показателей. Разработан алгоритм управления холдинговой компанией, обеспечивающий рост доходов и дальнейшее развитие дорожно-строительной компании

#### ABSTRACT

The aim of the work is to improve the methodological approaches to the effective management of construction holding company on the basis of a balanced system of key performance indicators. The algorithm of management holding company, which provides revenue growth and further development of road-building company.

Ключевые слова: интегрирование, прибыль, холдинг, взаимодействие, производственные процессы.

Keywords: integration, profit, holding, interaction, production processes.

Обоснование построения интегрированной организационно-технологической структуры управления в дорожном строительстве вызвана институциональными и экономическими преобразованиями в Российской Феде-

рации, которые предопределили качественные изменения в развитии интеграционных процессов для различных регионов, отраслевых комплексов, в том числе

и инвестиционно-строительных, а также хозяйствующих субъектов профессиональной деятельности.

Для стабильного экономического развития и адекватного соответствия экономическим условиям, которые объективно определяются различными динамичными рынками, существует необходимость углубленного развития базовых основ для адаптации систем управления инвестиционно-строительными комплексами, а именно переход к холдинговому управлению компанией. Состояние и динамика развития инвестиционно-строительного сектора экономики имеет исключительно важное как экономическое, так и социальное значение, особенно для успешного исполнения такого проекта, как «Стратегия развития Краснодарского края до 2020» [1].

К плюсам холдинговых компаний следует отнести то, что они способствуют интеграции различных предприятий с целью проведения единой (комплексной) инвестиционной, технологической, производственно-хозяйственной, финансовой и научно-технической политики в сфере реализации региональных (иных) строительных проектов.

Необходимое координирование проводимой холдинговой компанией политики достигается посредством [2]:

- согласованного формирования и корректировки целей, в режимах работы и развития всех дочерних предприятий;
- согласованного ведения учета показателей деятельности холдинга с стандартизацией и типизацией большинства процедур документооборота, управления персоналом и др.;

- согласованной выработки управленческих решений в случае, если собрание акционеров не удовлетворено развитием холдинга на основе отчетов о хозяйственной деятельности и анализа причин отклонений от желаемого результата;
- скоординированного управления развитием всех дочерних предприятий холдинга и др.

В результате создания холдинговых компаний образуется единый материальный источник, из которого перераспределяется капитал, руководствуясь общей стратегией развития, поддерживая недостаточно эффективные в данный момент дочерние предприятия, развивая приоритетные направления, чтобы обеспечить холдингу плановую экономическую эффективность.

Для традиционного подхода к управлению холдинговыми компаниями характерен выбор только материальных показателей, и чаще всего в качестве таких выступают различные виды прибыли. Но такой подход не учитывает того, что рост прибыли может быть связан с повышенными рисками или инфляцией. Такой подход предполагает максимизацию капитализации холдинга как основную задачу управления им. Поэтому современной холдинговой компании необходима новая, более широкая система ключевых показателей, основанная на финансовой и на нефинансовой информации, которая включала бы в себя динамику внешних и внутренних изменений.

Система ключевых показателей включает в себя результаты деятельности самого холдинга, учитывая следующие основные правила внедрения ключевых показателей, повышающих эффективность управления холдинговой компанией [2]:

1.	Моделирование бизнес-процессов (основа оптимизации).
2.	При оптимизации необходимо выявлять недостатки и оперативно их устранять. Оценивать оптимальность от частного к общему.
3.	Прогноз вариантов дальнейшего развития бизнес-процессов и решения вновь возникающих проблем.
4.	Учет антропогенного фактора (неосознанные ошибки работников компании).

Алгоритм управления деятельностью строительной холдинговой компанией на основе сбалансированной системы ключевых показателей показан на рисунке 1.

Эффективность управления и развития холдинговой компании на основе сбалансированной системы ключевых показателей рекомендуется оценить по формуле [3]:

$$Y_p(t) = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^K [Q_{ijk}(t) * (\Pi_{ед.ijk}(t) - Z_{ед.ijk}(t))]}{\sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^K [Q_{ik}(t-1) * (\Pi_{ед.ik}(t-1) - Z_{ед.ik}(t-1))]}, \quad (1)$$

где  $\Pi_{ед.ijk}(t)$ ,  $\Pi_{ед.ik}(t-1)$  - цена реализации k-го вида работ (услуг), установленная i-ой холдинговой компанией до и после внедрения системы сбалансированной системы ключевых показателей.  $Z_{ед.ijk}(t)$ ,  $Z_{ед.ik}(t-1)$  - затраты на производство единицы продукции k-го вида, производимой i-ой холдинговой компанией до и после

внедрения сбалансированной системы ключевых показателей;  $Q_{ik}(t-1)$  - объем реализации k-го вида продукции i-ой холдинговой компанией до внедрения сбалансированной системы ключевых показателей;  $Q_{ijk}$  - объем реализации k-го вида продукции в натуральном выражении, реализуемый i-ой холдинговой компанией после внедрения сбалансированной системы ключевых показателей.

«Результаты научного исследования, при использовании в управлении холдинговыми строительными компаниями системы сбалансированных ключевых показателей, способны оказать существенное влияние на:

- рост социально-экономических результатов их деятельности,
- экономическое развитие и увеличение конкурентоспособности,
- улучшение качества строительной продукции,
- ускорение выполнения государственных инвестиционных программ в сфере дорожного строительства» [4].

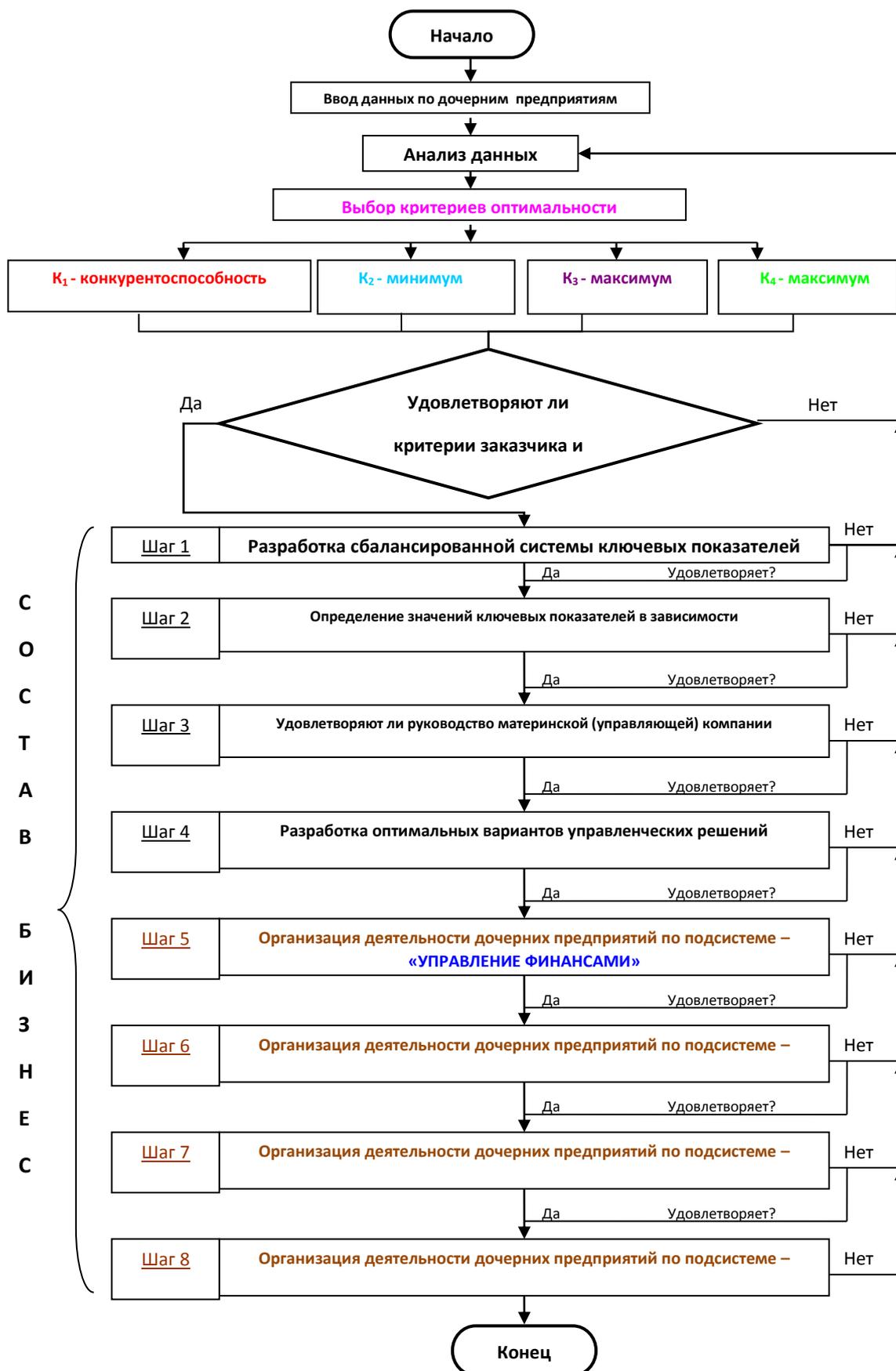


Рисунок 1. Алгоритм управления деятельностью холдинговой компании в строительной индустрии на основе сбалансированной системы ключевых показателей (с учетом рекомендаций Рафальского Ю.Е)

## Литература

1. Стратегия развития Краснодарского края до 2020г.
2. Рафальский Ю.Е «Управление холдинговой компанией в строительной индустрии на основе ключевых показателей».
3. Каверзина Л.А «Методология реструктуризации регионального инвестиционно-строительного комплекса в условиях экономического роста».
4. Тереньтьев А.Р «Управление экономическим развитием холдинговых структур в инвестиционно-строительной сфере».

## CALCULATION OF FINANCIAL STABILITY RATIOS IN DEVELOPERS' QUARTERLY REPORTS ON THE PURSUIT OF ACTIVITIES RELATED TO THE RAISING OF FUNDS OF SHARED CONSTRUCTION PARTICIPANTS

*Nayman Anastasiya*

*Master of Science, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Language supervisor Anastasova E.*

The construction industry in Russia is the fastest growing one nowadays. One of the reasons is a significant housing prices development which allowed construction companies to increase their operating profitability. The housing construction market draws attention by its scale and high demand for housing.

A significant proportion of housing construction is financed by the raising of funds of citizens. Apartment prices grow at quickened rates. Incomes of the population do not keep pace with them. A solution for those who would like to purchase lodgings, but do not have such an opportunity is shared construction. As a convenient tool for residential construction financing and housing purchase, an institution of shared construction has recently been widespread in our country, and in the Krasnoyarsk region.

In most cases, developers attract money of citizens and legal entities at the time of commencement of construction, and only in 20% of cases they build apartment houses at their own expense or at expense of the respective budgets of regional and federal programs.

In accordance with p. 3, part 5, Art. 23 of the Federal Law dated 30.12.2004 No. 214-FZ "On participation in shared construction of apartment buildings and other real estate and on amendments to some Legislative Acts of the Russian Federation" and the regulation of the Government of the Russian Federation dated 27.10.2005 No. 645 "On developers' quarterly reports on the pursuit of activities related to the raising of funds of shared construction participants" developers shall report to the competent authority on the pursuit of activities related to the raising of funds of shared construction participants, if during this quarter at least one a shared construction agreement concluded by a developer with a participant of shared construction is in effect or if a developer has outstanding commitments under the agreement.

Developers submit reports to the authorized authorities no later than 30 days after the end of the financial quarter, except reports for the fourth quarter, which developers submit to the authorized authorities no later than 90 days after the end of the IV quarter.

The reporting date is the date of reporting to the regulatory authority - Construction Supervision Services and Housing Supervision of the Krasnoyarsk region or the date of sending reports by mail.

Reports include:

- a title page of the developer's report on the pursuit of activity connected with funds raised from the shared construction participants including information about the developer (Annex 1);
- information on the apartment building and (or) other real estate object constructed (built) by the developer with funds of shared construction participants (Annex 2);
- information on use of funds raised from shared construction participants by the developer (Annex 3);
- information on ratios of evaluation of financial stability of developer's activity (Annex 4);
- financial statements (balance sheet, profit and loss statement, equity change statement, cash flow report, audit report and explanatory note) made in accordance with legal requirements of the Russian Federation;
- certificates indicating the reasons for cancellation of an agreement, the reasons for improper performance of obligations under shared construction agreements; certificates, if there are other expenses, indicating the means of spending money and a link to the project documentation, stipulating these means of spending money.

The analysis of quarterly reports of developers in the Krasnoyarsk region who raise funds of citizens for construction of apartment buildings revealed that for the first 9 months of 2014 the number of developers who construct apartment buildings raising funds of shared construction participants in the Krasnoyarsk region amounted to 112 organizations (115.5 % compared to the same period last year).

During the first 9 months of 2014 developers have reported on 394 apartment buildings. It should be noted that the number of objects, the construction of which involved funds of citizens has increased to 120.5 % compared to the same period last year; the number of apartments in these facilities is 67 613, and the growth is 136.5 %.

The number of existing shared construction agreements for the third quarter of 2014 amounted to 29 091 (109.7 % compared to the previous year). 13 138 agreements were signed during 9 months of 2014, which is 157.6 % of the same period last year.

The amount of liabilities under existing shared constructions agreements as of the end of the third quarter of 2014 amounted to 104.3 billion Rubles, compared to the third quarter of 2013 the growth is 120%.

In total 30.7 billion Rubles were raised for 9 months of 2014 (including the balance of unemployed funds in 2013), which is 163.7 % compared to the same period last year.

The reports also include information on ratios of evaluation of financial stability of developer's activity. These ratios are calculated as follows:

1. Assets to debt ratio (H1) is calculated by division of developer's total assets by developer's liabilities under shared construction agreements (H1 not less than 1)

$$H1 = \sum A / \sum O,$$

Where A - total asset of the developer;

O - the amount of liabilities to shared construction participants.

1. Funds application ratio (H2) is calculated by division of developer's total assets not related to the construction by developer's liabilities excluding liabilities under shared construction agreements (H2 not more than 1)

$$H2 = (\text{Asset} - \text{Construction in progress} - \text{Amount of money}) / (\text{Long-term} + \text{Short-term} - \sum O),$$

Where Asset – developer's asset value not related to the construction including non-current assets, accounts receivable and short-term financial investments;

Construction in progress – amount of construction in progress;

Amount of money – amount of money of shared construction participants provided on a deferred-payment basis;  
Long – term – amount of long-term liabilities;  
Short - term – amount of short-term liabilities.

2. Break-even ration (H3) is a number of years on the basis of three last years of developer's activity resulted in the absence of losses (H3 not less than 1).

Calculation of ratios H1 and H2 is made quarterly as of the last reported quarter date, and H3 – annually as of the last day of a calendar year.

If developers do not comply with the ratios of financial stability of their activity, a regulatory authority has the right to file an action with the arbitration court to suspend developers' activity related to a raising of funds of shared construction participants for construction (building) of houses and (or) other real estate for a specified period.

Owing to the increase in the number of objects, the construction of which involves funds of citizens, and a tight economic situation in the country, it is necessary to increase holders' level of confidence in investment by providing a possibility to control indirectly the construction process and provide them with clear economic information on the construction project at information portals. These processes can only be fulfilled by introducing changes in the current legislation and providing new methods of calculating the ratios, as well as additional factors:

## УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ ПО ЦЕЛЯМ, С УЧЕТОМ КОМПРОМИССОВ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

**Никитенкова Ольга Викторовна**

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования, «Смоленский государственный университет» г. Смоленск*

*THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT COMPANIES METHOD FOR PURPOSE, WITH REGARD TO COMPROMISE AND INFORMATION TECHNOLOGY*

*Nikitenkova Olga, PhD, assistant professor of management, Federal State Educational Institution of Higher Professional Education, "Smolensk State University" Smolensk*

### АННОТАЦИЯ

*В статье раскрываются подходы к управлению кадровым потенциалом предприятия с использованием метода по целям, с учетом ценностей, как отдельных работников, так и предприятия в целом, а также с использованием достижения в области информационных технологий.*

### ABSTRACT

*The article describes the approaches to the management of human resources companies using the method according to purpose, taking into account the values of both individual employees and the company as a whole, as well as the use of advances in information technology.*

*Ключевые слова: управление по целям, конфликты, компромисс, децентрализация управления, информационные технологии.*

*Keywords: management by objectives, conflict, compromise, decentralization of management and information technology.*

Кроме рассмотренных в других статьях, еще одним из методов управления, который получил широкое распространение в мировой практике, является метод управ-

ления по целям (МВО) [1]. Но его внедрение связано с целым рядом трудностей. Дело в том, что необходимо провести некоторое количество подготовительных меро-

ятий, которые повлекут дополнительное ресурсное обеспечение. Кроме того, момент получения отдачи несколько затягивается во времени, то есть существенно снижает общую эффективность внедрения этого метода. Разрешить эту проблему позволяет поэтапное внедрение МВО. При данном подходе систему управления по целям можно представить в виде трех, достаточно автономных модулей:

1-ый модуль «Система вертикальной зависимости целей»: предполагает выработку целей от высшего уровня управления к низшему. Дело в том, что четкое разграничение полномочий и установление строгой взаимосвязи между различными уровнями само по себе должно принести практическую пользу. Внедрение этого позволит повысить эффективность деятельности предприятия и решить целый ряд задач: позволит разграничить полномочия и ответственность между различными подразделениями и специалистами в частности; усовершенствовать и упорядочить процесс обмена информацией на предприятии; повысит уровень координации работ; позволит более рационально использовать имеющиеся ресурсы; позволит формализовать взаимоотношения по вертикали и по горизонтали; повысит ответственность персонала; позволит выявить слабые и сильные стороны в работе предприятия в целом.

2-ой модуль «Система оценки деятельности персонала»: она проводится на основе не личных качеств конкретного исполнителя, а результатов его деятельности по заранее установленным параметрам и с использованием специальных методик, которые позволяют точно установить размер материального вознаграждения за выполненную работу.

Внедрение самой системы прямой зависимости оплаты труда от оценки деятельности может принести предприятию немалую практическую пользу. Кроме того, она имеет ряд преимуществ: внедрение общих и понят-

ных для всех правил; разрешение существующих и препятствие появлению новых конфликтов; совершенствование и упорядочение кадровой политики; мотивация и стимулирование персонала к самосовершенствованию и на достижение более высоких результатов; повышение эффективности использования имеющихся ресурсов.

К сожалению, у этой системы имеются и недостатки, один из которых – это отсутствие «внутренней» объективности. Но все же система формальных оценок достаточно динамична и способна самостоятельно развиваться.

3-ий модуль «Система взаимодействия между целями предприятия в целом и личными целями персонала в частности»: наиболее эффективный способ решения этой проблемы – это постепенное внедрение на предприятии системы взаимосвязи между индивидуальными целями и целями предприятия в целом. Чем яснее поставленные перед персоналом цели и чем больше они совпадают с целями индивида, тем с большей вероятностью эти цели будут достигнуты (здесь можно задействовать систему управления ценностями, о которой говорилось выше). Внедрение данного модуля возможно посредством его деления на два этапа:

1-ый – разграничение и соотнесение целей работников и целей предприятия;

2-ой – выстраивание системы критериального и количественного соотношения целей предприятия и целей работников.

Эта система позволяет детально оценить слабые и сильные стороны предприятия, ее внешнюю среду и контакты, а также стратегические направления развития в свете трудовых ресурсов.

В четкой регламентации в очередности внедрения этих трех модулей нет необходимости, все зависит от специфики того или иного предприятия. Внедрение системы МВО можно изобразить графически (рис. 6):

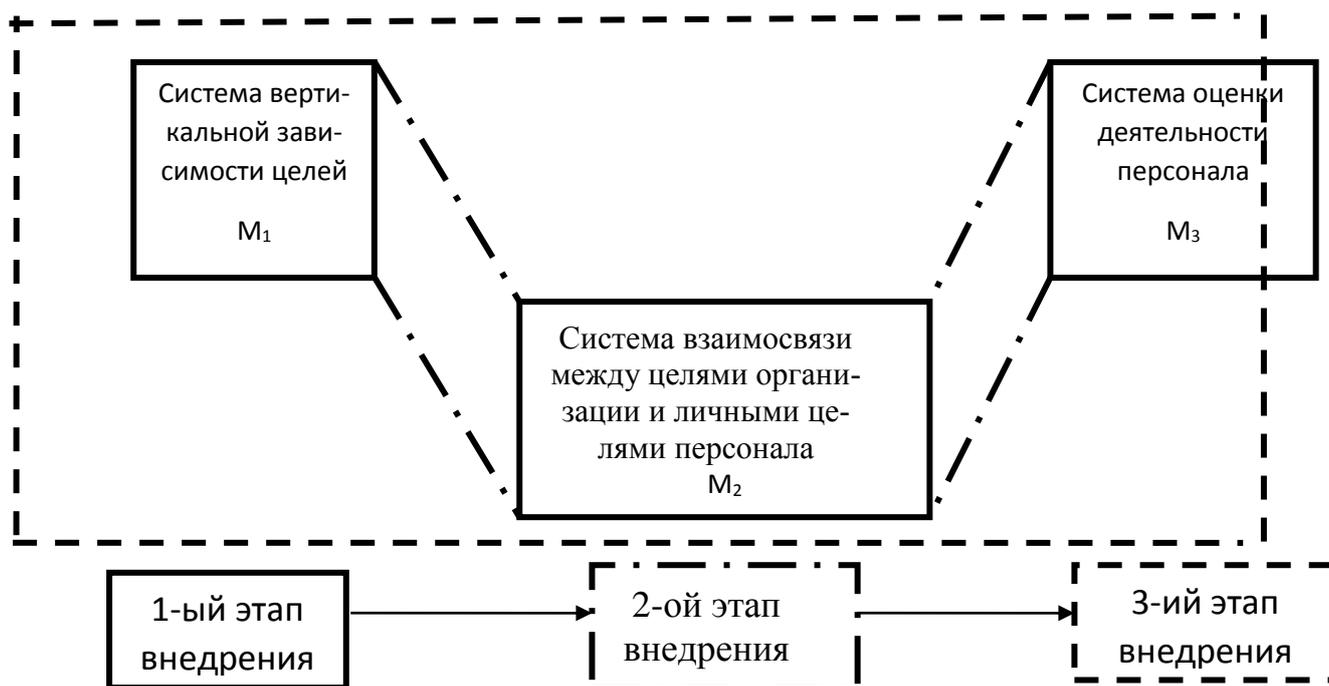


Рисунок 6. Этапы внедрение метода управления по целям

Внедрение всех трех модулей поочередно – это первый этап, по итогам которого проводится тщательный анализ, и подводятся два итога:

1. нуждается ли организация во внедрении системы управления по целям по-прежнему;
2. степень обеспеченности внедрения системы управления по целям необходимыми ресурсами.

Возможно, что проведение первого этапа достаточно, а дальнейшая работа уже не принесет оправданной отдачи.

Сущность второго этапа заключается во внедрении системы управления по целям при помощи интеграции модулей по парам: первый-третий и второй-третий. Интеграция типа М1-М3 [2] подразумевает стратегические направления деятельности организации и технологию достижения поставленных целей. Здесь оценивается ресурсное обеспечение каждого уровня управления. Интеграция типа М2-М3 – это система мотивации и организации. Осуществляется регулирование информационных, организационных и производственных процессов посредством адресных оценки и вознаграждения персонала предприятия. На этом этапе четко вырисовывается каждый модуль и зависимости между ними. Потом проводится анализ целесообразности сроков дальнейшей работы МВО.

Далее следует третий этап, на котором с одной стороны идет интеграция трех первичных модулей, с другой – объединение в единое целое систем М1-М3 и М2-М3. И развести эти два процесса уже невозможно. Это сопряжено с затратами достаточно больших ресурсов, но работа должна проходить одновременно. При этом разрабатываются многочисленные планы: план действий и использования ресурсов, план развития, план использования рабочего времени, формируется бюджет и составляется отчетность.

Внедрять систему управления по целям лучше всего поэтапно. Так как этот подход имеет ряд преимуществ, а именно:

1. Позволяет рационализировать расходы на управление;
2. Получить результаты еще до полного завершения внедрения МВО;
3. Минимизировать риски.

В современных условиях для российских предприятий это особенно ценно, так как позволяет предприятиям постепенно совершенствовать систему управления.

Применение всего выше описанного недостаточно. Немаловажным фактором успешного функционирования компании является ее способность сбалансировать интересы всех субъектов рынка, действующих в сфере ее интересов. Один из компромиссов, которого необходимо достичь, – компромисс между потребителем и производителем. Он касается ценообразования. Здесь необходимо для производителя получить максимум прибыли и удержать потребителя от ухода к конкуренту. То есть все связано и с интересами задействованных сторон. И если будет не учтен хотя бы один из интересов, то это приведет к нарушению компромисса и ухудшению конечного результата деятельности.

Наибольший же интерес представляет компромисс как инструмент эффективного управления персоналом. При управлении предприятием необходимо учитывать, что интересы персонала и предприятия могут расхо-

диться. Поэтому просто необходимо стремиться к достижению компромисса, иначе предприятие понесет ущерб в плане конкурентоспособности. А также может разразиться конфликт на почве того, что любой работник главной целью своей работы видит получение дохода немедленно и в долгосрочной перспективе, кроме того, он периодически требует ее увеличения, а это противоречит цели руководства получить максимальную прибыль. Дело в том, что цели работников (гарантия сохранения рабочего места, обучение, развитие), повышающие их конкурентное преимущество на рынке труда, не всегда совпадают с конечными финансовыми целями предприятия, более того они снижают конечные финансовые итоги. Соответственно просто необходимо достигнуть компромисса в этой области, чтобы повысить эффективность деятельности предприятия в целом.

Как уже отмечалось выше, за несколько последних десятилетий наука об управлении кадровым потенциалом (человеческими ресурсами) претерпела ряд изменений, в результате которых трансформировалась из политической экономики социализма в самостоятельный раздел знаний.

В 60-х годах во всех источниках литературы по экономике чувствуется влияние политической экономики. Вопросы механизации и автоматизации управленческого труда рассматриваются исключительно тезисно, но все же определенной внимание уделяется проблемам применения вычислительной техники в решении управленческих задач.

В 70-х годах вопросы автоматизации управленческой деятельности находят отражение в отдельных исследованиях, хотя в довольно краткой форме.

В 80-е годы вопросам автоматизации начинает уделяться значительно большее внимание. Это связано с появлением нового поколения ЭВМ и его широким внедрением. В то же время осуществляется ряд исследований, касающихся разработки экономико-математических моделей.

В конце XX века – начале XXI века отечественная экономика еще в нестабильном состоянии. Хотя рыночные позиции уже достаточно прочны. В условиях рыночных отношений эффективность работы различных предприятий, не зависимо от форм собственности и отраслевой принадлежности, во многом зависит от ряда условий, в частности от условий внешней и внутренней среды, стратегии предприятия, качества человеческих ресурсов и др.

В последние годы, в связи с активным развитием информационных технологий, изменениями на рынке труда, происходят значительные преобразования в стратегии развития предприятий. В результате произошли изменения и в организационной структуре, а именно, на некоторых предприятиях это привело к формированию служб управления трудовыми ресурсами. Этот подход обусловил повышение роли человеческого фактора. На первый план выходит управление человеческими ресурсами, а также их развитие, которое становится весьма выгодным направлением инвестирования.

Практика показывает, что, возрастает децентрализация управления, и, как следствие, становятся особенно востребованы знания, умения и навыки персонала. Как уже отмечалось ранее, основной целью развития челове-

ческих ресурсов является обеспечение предприятия высоко образованными и хорошо мотивированными работниками в соответствии со стратегией развития предприятия, то есть кадровым потенциалом. Для этого предприятия инвестируют все больше средств в подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала. А это, в свою очередь, требует соответствующей точной, достоверной и своевременной информации. Подобная информация может быть получена только на основе применения современных технологий.

При этом система кадровой информации занимает центральное место, так как определяет возможности в обеспечении информацией всех служб и подразделений предприятия.

На сегодняшний день общество имеет сетевую структуру, физической коммуникативной основой которой служат глобальные вычислительные сети различного масштаба, в том числе мировая «паутина» Интернет, образующие всемирное виртуальное пространство.

Соответственно представляется возможным выход работников кадровой службы в глобальную сеть Интернет. Но они должны учитывать, что наличие современных

информационных технологий оказывает воздействие на систему управления персоналом и порождает целый ряд новых задач (интерактивное тестирование, использование технологии сканирования, автоматизация процесса составления должностных инструкций). В свою очередь реализация этих задач сопряжена с разработкой необходимого программного обеспечения. В настоящее время проблемы автоматизации управления на отечественных предприятиях решаются, в основном, путем приобретения готовых программных продуктов, которые представлены в форме пакетов прикладных программ. Практическое решение управленческих задач создает основу для реализации кадровой политики, основными элементами которой являются: политика занятости; политика обучения; политика трудовых отношений; политика оплаты труда; политика благосостояния работников.

Зависимость этих элементов от использования новых информационных технологий (НИТ) для основных задач управления кадрами очень детально обобщена (в табл.2) к.э.н, доцентом кафедры информационных технологий Центра фундаментальной подготовки ИГТУ Гутгарцом Р.Д. [3].

Таблица 2

## Влияние новых информационных технологий на изменения кадровой политики

Используемые НИТ	Результаты влияния НИТ на изменения отдельных аспектов кадровой политики
<b>Задача: Подбор кадров</b>	
Интернет	Расширение возможностей нахождения искомого специалиста, в том числе в других регионах и странах. Следствие – совершенствование трудовых процессов на соответствующем участке работы.
<b>Задача: Анализ резюме</b>	
Сканирование, аудио-технологии, Интернет	Совершенствование трудовых процессов в кадровой сфере, например, оперативность и оптимизация технологии решения задачи.
<b>Задача: Собеседование</b>	
Интернет	Совершенствование трудовых процессов в кадровой сфере и повышение профессиональных знаний, обучение.
<b>Задача: Отбор претендентов на вакантные рабочие места</b>	
Компьютерное тестирование, Интернет	Сокращение риска принять на работу безответственного человека. Сведение к минимуму риска вхождения в коллектив работника, не соответствующего принятым на предприятии корпоративным нормам и принципам. Следствие – сохранение устойчивого благоприятного климата в коллективе и стабильность всех трудовых процессов.
<b>Задача: Обучение и переобучение кадров</b>	
Интернет, системы мультимедиа	Индивидуализация процесса обучения. Дистанционное обучение и возможность вовлекать в этот процесс различные социальные группы населения. Следствие – изменение структуры занятости и политики обучения.
<b>Задачи: Аттестация и продвижение по служебной лестнице</b>	
Компьютерное тестирование, Интернет	Повышение объективности по вопросам изменения социального статуса работника. Следствие – изменение трудовых процессов, структуры занятости, политики обучения, политики оплаты труда, политики благосостояния.
<b>Задача: Составление должностных инструкций</b>	
Автоматизация (программирование) процесса составления должностных инструкций	Изменения трудового процесса за счет: установления более четкой регламентации труда каждого конкретного работника, поскольку для этих целей будут применяться не типовые должностные инструкции, а те, которые составлены непосредственно с учетом технологической и организационно-структурной специфики предприятия; экономии времени для формирования собственно должностных инструкций путем использования готовых семантических формулировок, которые при необходимости могут дополняться в соответствии со спецификой штатного расписания предприятия; задания определенных элементов дублирования в одномерных блоках должностных инструкций для некоторых смежных должностей по горизонтали в целях организации при особых условиях совмещения должностей; выявление, напротив, неоправданных элементов дублирования в одномерных блоках должностных инструкций для отдельных смежных должностей по горизонтали или подчиненных должностей по вертикали.

Продолжение таблицы 2

	Это позволяет решить проблему «эффекта отсутствия». Его суть заключается в том, что временное отсутствие работника негативно сказывается на работе подразделения по причине разрыва производственных или информационных связей. В результате возможна блокировка производственных или управленческих процессов. Чем быстрее это проявится, тем больше необходимости в данном работнике (или его рабочем месте). Если же в случае отсутствия работника ничего подобного не происходит, то есть работа его «ждет», то должен ставиться вопрос о принципиальной необходимости существования такого рабочего места. Следствие – изменение структуры занятости, политики оплаты труда.
Задача: Анкетирование	
Автоматизация (программирование) процесса обработки анкет	Объективная информация по отдельным аспектам управленческого, производственного, психологического, социального характера, которая участвует в формировании кадровой политики предприятия. Следствие – возможные изменения трудовых процессов, структуры занятости и политики благосостояния.

Таким образом, проанализировав содержание таблицы, можно сделать вывод, что расширение границ применения современных информационных технологий включая возможность использования ресурсов Интернет, позволяет формировать более полную базу о человеческих ресурсах по всем направлениям по сравнению с той, которую обеспечивает применение пакетов прикладных программ по управлению.

Тем не менее, интеграция России в мировое информационное пространство сопровождается рядом проблем, решать которые в настоящий момент в полной мере, на наш взгляд, готово еще не каждое предприятие.

Список литературы

1. Кураков Л.П., Краснов Л.Г. Рынок труда. – Чебоксары: АН ЧФ., 2015. – 112с.
2. Блинов А.Ю. Внедрение системы управления по целям в российских условиях // Менеджмент в России и за рубежом, 2003.-№1.–С.66-70.
3. Гутгарц Р.Д. Использование новых информационных технологий в управлении кадрами// Менеджмент в России и за рубежом, 2003. - №1. – С.96-105.

## МИРОВАЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ПРОБЛЕМА

**Пазова Алина Карабитовна**

студентка 2 курса факультета ЭУБ КубГТУ

**Лубенцова Александра Николаевна**

студентка 2 курса факультета ЭУБ КубГТУ

Научный руководитель: к.с.н., доцент **Александрова Ж.П.**, КубГТУ, г. Краснодар

### АННОТАЦИЯ

*В статье рассматривается продовольственная стратегия как политика не только достижения высокой степени самообеспечения страны продовольствием в результате интегрированных усилий по увеличению производства необходимых продуктов, но и улучшения систем снабжения, структуры потребления, ликвидации недоедания и голода. При этом доказывается, что концепция продовольственной безопасности на национальном уровне не означает полное самообеспечение продовольствием.*

### ABSTRACT

*The article deals with food as a policy strategy is not only to achieve a high degree of self-sufficiency of food as a result of integrated efforts to increase the production of essential products, but also improve supply systems, consumption patterns, elimination of malnutrition and hunger. In this case, it is proved that the concept of food security at the national level does not mean a complete food self-sufficiency.*

*Ключевые слова: продовольствие, экономика, сырье, голодание, импорт, экспорт, калорийность, урбанизация, демография.*

*Tags: food, economy, raw materials, starvation, import, export, calorie, urbanization, demography.*

В условиях глобализации экономики люди все больше задумываются о своем будущем. Наша свобода движения все больше ограничивается в результате увеличения плотности населения, индустриализации, нарушения экологии. Наступает кризис в снабжении энергией, сырьем, водой и продуктами питания. Одной из важных и

острых глобальных проблем человечества является продовольственная проблема, поскольку она непосредственно относится к самому физическому существованию сотен миллионов людей.

В последнее время во всем мире наблюдается резкое обострение продовольственной проблемы, однако в большей степени проблема дефицита продуктов питания

коснулась развивающихся странах, а именно ряда постсоциалистических государств. В частности, следует обратить внимание на такие нуждающиеся страны, как Того и Монголия, где средне душевое потребление продовольствия по энергетической ценности составляет менее 2000 ккал в день и продолжает снижаться. Тем не менее, в ряде развивающихся стран уровень потребления находится на вполне приемлемом уровне и в настоящее время превышает 3000 ккал в день на душу населения. К категории таких стран относятся Аргентина, Бразилия, Индонезия, Марокко, Мексика, Сирия и Турция [1, 133].

Как известно, в развитых странах объем потребляемой продукции гораздо выше, чем в развивающихся. То есть на сегодняшний день существует 2 противоположные проблемы, в то время как в одних государствах большая часть населения страдает от переизбытка и лишнего веса, в других проблемой, наоборот, является недоедание. Интересно, что в настоящий момент в мире число людей с лишним весом превышает число голодающих. Общее число переизбыточных составляет примерно 600 млн. человек, в частности, в США в эту категорию попадают 100

млн. человек, или более половины всех жителей страны в возрасте от 20 лет и старше. Однако проблема ожирения, характерна не только для развитых стран, среди жителей «хронически недоедающих» регионов она также существует. Это происходит из-за неправильного питания, нехватки определенных питательных веществ или проблем с обменом веществ. Изобилие продуктов и деликатесов заставляет людей совершать необдуманные покупки, превращая продукты не в предмет первой необходимости, а в способ получения наслаждения. Соответственно, требования и уровень потребления увеличиваются.

Основываясь на статистических данных ФАО, численность голодающих на планете составляет примерно 500 млн. человек, при этом около 240 млн. человек обречены в результате голода на болезни и смерть. Согласно ФАО помимо голода в 2010 - 2012 годах почти 870 млн. человек хронически недоедают, что составляет 12,5 % населения мира, то есть каждый восьмой человек, причем подавляющее большинство – 852 млн. человек – проживают в развивающихся странах, где в настоящее время, по оценкам, недоедают 14,9 % населения [2].

Таблица 1

Динамика численности населения, получающего недостаточное количество продовольствия в мире, 1999 - 2012 гг.

Показатель	Количество «недоедающих», млн. чел			
	1999-2001гг.	2004-2006гг.	2007-2009гг.	2010-2012гг.
Развитые регионы	18	13	15	16
Развивающиеся страны	901	885	852	852
Африка	205	210	220	239
Азия	634	620	581	563
Латинская Америка и Карибский бассейн	60	54	50	49
Мир в целом	919	898	867	868

Из представленной таблицы видно, что в целом темпы роста недоедающего населения в мире уменьшаются, в основном это происходит за счет улучшения продовольственной ситуации в развивающихся странах Азии, но, тем не менее, положительный рост анализируемого показателя объясняется постоянным увеличением численности недоедающих в странах Африки, где проживает 22,9 % всех голодающих.

На сегодняшний день различные формы недоедания во многих развивающихся странах являются весьма распространенным явлением для широких масс населения. Это связано с тем, что, несмотря на то, что традиционные рационы могут обеспечивать достаточное количество калорий, они не содержат необходимого минимума белков, жиров и микроэлементов.

Продовольственное положение в отдельных странах и в мире в целом измеряется путем сопоставления имеющегося продовольствия с потребностями в питании, выраженными в его энергетической ценности (калорийности), то есть в количестве килокалорий использование на корм скота, семена и на непродовольственные цели, а также потери в процессе движения продукции, приходящихся в среднем на каждого человека на один день. По оценке ФАО, в 1992 г. наличные запасы продовольствия в мире составляли 2718 ккал на человека в день (в 1960 г. этот показатель равнялся 2300 ккал) [3]. Эта оценка учитывает импорт, изменение запасов и не учитывает экспорт продовольствия, от его производства до сбыта. Потребно-

сти каждого человека в продовольствии, обеспечивающем его нормальные физиологические функции, определяются многочисленными факторами, в том числе его возрастом, полом, ростом, весом, физической активностью и т.д. В среднем потребности жителей развитых стран в продовольствии на 8 % превосходят потребности жителей развивающихся государств. Так, среднесуточные потребности жителей Северной Америки составляют 2400 ккал, тогда как африканских жителей - 2150 ккал [4, 28].

По данным прогноза, подготовленного для Всемирного продовольственного саммита, продовольственная проблема определяется следующими факторами:

1. Рост численности мирового населения. По прогнозам, она возрастет с 5,7 млрд., в 1995 г. до 9,8 млрд. в 2050 г., или на 72 %. В том числе в развитых странах - на 2 % и в развивающихся - на 174 %. Если предположить, что показатель рождаемости установится на уровне, необходимом для замещения поколений, то и тогда численность мирового населения возрастет на 2 млрд. человек. Численность населения стран-потребителей риса, которое уже сегодня составляет значительную часть мирового населения, составит в 2050 г. 4,5 млрд.; численность населения стран-потребителей зерновых -1,5 млрд.; стран - потребителей клубневых культур, маиса и животноводческой продукции -1,2 -1,3 млрд. человек (для каждой группы стран).
2. Доля молодежи в общей численности населения. До 20 лет потребности человека в питании растут,

после 50 - снижаются. Как показывают расчеты, возрастная структура населения обусловит увеличение в 1999 - 2050 гг. среднесуточной энергетической ценности питания в странах Африки на 7 % (в том числе в странах-потребителях клубней - на 8 %) и снижение этого показателя в развитых странах, где продолжится старение населения, на 1 %.

3. Увеличение среднего роста людей. Улучшение питания детей и молодежи в развивающихся странах приводит к увеличению среднего роста на 1 см за 10 лет. За счет этого фактора мировые потребности в продовольствии увеличатся в 1995 - 2050 гг. на 1,4 %, в том числе в странах Восточной Азии - на 2,8 %.
4. Урбанизация вызывает снижение потребности в питании, поскольку физическая активность жителей городов ниже, чем у сельских жителей. В результате повышения уровня урбанизации средние потребности в продовольствии населения стран Азии уменьшатся к 2050 г. на 4 % и стран Африки - на 3 %. Однако некоторые специалисты оспаривают этот прогноз, поскольку урбанизация, меняя образ жизни населения и делая для него более доступной информацию об уровне и способах потребления в других странах. Так, в Китае за последние 40 лет потребление свинины возросло в три раза; в Индии сегодня потребляется в десять раз больше цыплят, чем в 1980 г., и т.д. В целом, по оценке ФАО, в течение будущих 30 лет потребление мясных продуктов в странах Азии и Латинской Америки утроится.
5. Снижение уровня рождаемости приводит к уменьшению потребностей в продовольствии. Для развивающихся стран в целом это уменьшение оценивается в 1 %, в том числе в странах Западной Азии, где ожидается наибольшее снижение уровня рождаемости в - 2 %.

Сегодня ощущается явный недостаток в исследовании взаимосвязей между демографическим ростом, экономическим развитием и эволюцией природных ресурсов. Мало изучено влияние недоедания и недостаток питьевой воды на уровень смертности. В этих условиях трудно оценить приемлемость прогноза ООН о том, что после 2005 г. средняя продолжительность предстоящей жизни населения будет возрастать каждые пять лет на 2,5 года [4, 97].

Мировая торговля продовольствием в 2012 г. составила примерно 1,25 трлн. долл. В структуре международной торговли продовольствие имеет долю 7 % по стоимости и 9 % по тоннажу. В стоимостной структуре рынка наибольший вес имеют плодоовощная продукция (17 %), маслосемена и растительные масла (14 %), мясо (12 %), зерно, рыба и морепродукты (по 10%), напитки (8 %) и молочная продукция (6 %). По тоннажу безусловное лидерство принадлежит зерну (35 %), второе место делят маслосемена и растительные масла и плодоовощная продукция (по 18 %).

Главным экспортёром продовольствия на протяжении многих лет выступают США (10 % мирового в 2012 г.). В структуре американского экспорта наибольший вес имеют маслосемена, зерно и мясо, среди остальных товаров выделяются готовая плодоовощная продукция, фрукты, орехи, рыба и морепродукты, спиртные напитки, масла и жиры, молочная продукция, овощи. Достаточно

близким весом в мировом экспорте (от 5 до 6 %) характеризуются Нидерланды, Бразилия, Германия и Франция. При этом Нидерланды вышли на лидирующую позицию в Европе благодаря активному развитию реэкспортных операций, а Бразилия целенаправленно расширяет производство продовольствия на экспорт, благодаря чему уже стала его крупнейшим нетто-экспортёром. У Нидерландов наибольший вес в экспорте имеют мясо, молочная продукция, овощи и масла и жиры, у Бразилии — маслосемена, мясо, сахар, а также зерно и кофе, у Германии — молочная продукция и мясо, а также мучные продукты, готовая плодоовощная продукция, спиртные напитки и шоколад, у Франции — спиртные напитки, зерно и молочная продукция. Помимо Бразилии, большого прогресса добился Китай, поднявшийся на уверенное шестое место (свыше 4% мирового экспорта). В поставках из КНР преобладают рыба и морепродукты и плодоовощная продукция, вывозимые в основном в переработанном и в меньшей степени в свежем виде.

Крупнейшим покупателем продовольствия в 1990-е гг. была Япония, однако к началу 2000-х гг. её опередили США, которые до сих пор сохраняют лидерство, Япония при этом остаётся главным нетто-импортёром продовольствия в мире. На США в 2012 г. пришлось более 8,5 % мирового импорта продовольствия, в структуре их закупок наибольший вес имеют спиртные напитки, рыба и морепродукты, фрукты, готовая плодоовощная продукция, кофе, овощи. На второе место в начале 2010-х гг. поднялся Китай (около 7 %), который, при определённых условиях, в нынешнем десятилетии может стать мировым лидером по закупкам продовольствия. В структуре китайского импорта преобладают маслосемена, значительный вес также имеют масла и жиры. Германия на современном этапе располагается на третьем месте по импорту продовольствия (6 %), Япония — на четвёртом (5,5%). Основными статьями германского импорта являются мясо, молочная продукция, спиртные напитки, готовая плодоовощная продукция, фрукты и маслосемена, японского — рыба и морепродукты, мясо, зерно, а также готовая плодоовощная продукция и маслосемена [5, 216].

Относительно сельскохозяйственного потенциала планеты не существует единого мнения. Специалисты ФАО отмечают, что 78 % земной поверхности испытывает серьёзные природные ограничения для развития земледелия, 13 % площадей отличаются низкой продуктивностью, 6 % - средней и только 3 % - высокой.

Анализируя вышесказанное, можно выделить следующие возможности увеличения производства продовольствия:

1. расширение обрабатываемых площадей, в том числе реализацией проектов резервных площадей для аграрного освоения;
2. интенсификация сельского хозяйства на уже освоенных землях (включая ирригацию, внесение удобрений и другие);
3. применение передовых методов ведения земледелия наряду с традиционными;
4. осуществление природоохранных мер;
5. процесс диверсификации структуры всей экономики развивающихся стран;
6. необходимость социальных преобразований аграрных реформ;

7. приобщение развивающихся стран к научно-техническим достижениям, в том числе в области сельского хозяйства.

Современная наука обладает большими возможностями для увеличения производства продовольствия в мире за счёт: повышения плодородности земель; использования биологических ресурсов морских и океанских вод; широкого применения солнечной энергии и достижения генетики и селекции для улучшения сельскохозяйственных культур и выведения более продуктивных пород животных.

Решение продовольственной проблемы будет зависеть от каждой страны, региона и усилий всего мирового сообщества.

Для решения продовольственной проблемы, важно понять пути её возникновения и конечный результат. Многие примеры мировой продовольственной проблемы связываются с высоким уровнем инфляции, когда отстающие в инфляционной гонке группы людей становятся жертвами голодной смерти. Таким образом, предупреждение жёсткой и неравномерной инфляции является важной частью политики, направленной на достижение продовольственного обеспечения. Забота об этом должна дополняться стремлением избежать значительного уровня безработицы.

Человечество платит за дешёвое продовольствие, то есть за использование новейших технологий в земледелии, производстве продуктов сокращением населения в деревни, истощением почв, усилением использования гербицидов и пестицидов, а, следовательно, ухудшением окружающей среды и здоровьем людей. Поэтому нельзя исключить, что на определённом этапе мировому сообществу придётся серьёзно вмешиваться и воздействовать на производство и потребление продовольствия [6, 81].

Учитывая глубокие формы взаимозависимости, влияющие на экономические и социальные бедствия и

физическое недоедание, ограниченные проблемы продовольствия, взгляд на вещи может подорвать цель - отыскать практические пути устранения хронического голода в современном мире. Важно не упускать из виду самые разные причинно-следственные связи, которые вызывают сегодня мировую продовольственную проблему, а, следовательно, голод и недоедание.

Мировая продовольственная проблема является одной из важнейших проблем в мире, которая находится на уровне таких проблем, как природные катаклизмы и борьба с ними, войны, терроризм, здоровье людей и новые методы излечения тяжелейших болезней и т. д.

Таким образом, необходимо правильно оценить приведенные выше формы экономической взаимозависимости, с тем, чтобы окончательно устранить варварские явления продолжающейся продовольственной проблемы в современном мире.

#### Список литературы

1. Зуев В.Н. Глобальное экономическое регулирование: учебник, Москва: Магистр, 2011 – 573 с.
2. Маркова А.Н., Сметанин А.В., Федулов Ю.К. Экономическая история зарубежных стран: учебник, Москва: Юнити, 2012 - 375 с.
3. Мир и политика. Международный политический журнал, 2012 – 68с.
4. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и ФАО. Сельскохозяйственные перспективы. ОЭСР-ФАО, 2013.
5. Официальный сайт ФАО <http://www.fao.org/home/ru>
6. Родионова И.А. Пособие "Глобальные проблемы человечества" для учащихся и студентов, 2013 – 159 с.

## МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КАК КЛЮЧ К ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

**Петрова Анастасия Дмитриевна**

*Аспирант, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», г. Уфа*

**Блаженкова Наталья Михайловна**

*доктор эконом. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», г. Уфа*

**Баталова Нэля Талгатовна**

*кандидат эконом. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Уфимский государственный университет экономики и сервиса», г. Уфа*

### SUPPORT MEASURES DOMESTIC ENTREPRENEURS AS THE KEY TO IMPROVING COMPETITIVENESS

*Petrova Anastasia Dmitrievna, graduate student, FSBEI HE «Ufa State University of Economics and Service», Ufa*

*Blazhenkova Natalia Mihailovna, Doctor of Economics, Professor, FSBEI HE «Ufa State University of Economics and Service» Ufa*

*Batalova Nelia Talgatovna, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, FSBEI HE «Ufa State University of Economics and Service», Ufa*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье авторами предложен ряд мер по поддержке предпринимательских структур, реализация которых будет способствовать укреплению конкурентоспособности отечественных предприятий на мировой арене и обеспечению социальной стабильности в обществе, но и поможет создать суверенную экономику страны.*

## ABSTRACT

*In this paper the authors proposed a number of measures to support business organizations, the implementation of which will contribute to strengthening the competitiveness of domestic enterprises in the global arena and to ensure social stability, but also help to create a sovereign.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность, предприниматели, поддержка, субъекты малого и среднего бизнеса.*

*Key words: competitiveness, entrepreneurs, support small and medium-sized businesses.*

В современных геополитических реалиях достаточно сложно смоделировать какой-либо сценарий развития конкуренции, как на мировом рынке, так и на внутреннем рынке страны. Беспрепятственный доступ зарубежных компаний на российский рынок привел к тому, что большинство отечественных предприятий потеряли свою конкурентоспособность, сделав экономику России более чувствительной к внешним экономическим и политическим изменениям.

Поскольку уровень развития конкурентоспособности предприятий – индикатор экономического потенциала страны, недостаточно просто ввести ограничения или наложить эмбарго на импорт, необходимо принять комплексные меры по поддержке отечественных предпринимателей, с целью повышения их конкурентоспособности на рынке. Особое внимание стоит уделить поддержке субъектов малого и среднего бизнеса, как основных производителей товаров импортозамещающих [4]. В качестве поддержки государство предпринимает следующий ряд мер:

Одной из мер, способствующих повышению конкурентоспособности, должно стать повышение доступности кредитования для небольших компаний и совершенствованию механизма предоставления государственных гарантий или же поручительств для малого и среднего бизнеса. Во-вторых, необходимо стимулировать спрос на продукцию отечественных компаний, за счет закупок субъектами Федерации отечественной техники на газомоторном топливе. Также не стоит забывать и о такой мере поддержки, как снижение административной и фискальной нагрузки на малый и средний бизнес [5]. Для ее реализации необходимо расширить круг малых и средних компаний, имеющих право учувствовать в государственных и муниципальных программах поддержки. Преамбулой этому должно служить двукратное повышение значения годовой выручки от реализации товаров и работ, которое является критерием для отнесения предприятия к категории микро-, малое или среднее [6]. Это позволит малым и средним предприятиям увеличить период роста и продлить действие налоговых льгот.

Что же касается налоговой нагрузки, то стоит расширить перечень видов деятельности, по которым можно применять решения о патентной системе налогообложения. Соответственно, большее количество людей сможет получить патент на свою деятельность и, по сути, не только легализовать свои доходы, что, безусловно, важно, но и уберечь себя от несанкционированного использования авторских прав конкурентами [3].

Кроме того, стоит и дальше поддерживать ряд мер, уже реализуемых на данном этапе. К ним можно отнести практику предоставления грантов для инновационных проектов малых предприятий, имеющих хорошие перспективы коммерциализации; поддержание спроса на продукцию малых и средних предприятий, снижение барьеров для старта предпринимательской деятельности

самозанятых граждан [1]. В этом плане необходимо рассмотреть условия налоговых каникул для компаний, работающих в сфере производственных услуг, потому что они в значительной степени вносят тот же вклад в развитие экономики страны, что и компании, производящие продукцию в натуральном виде.

Таким образом, ввиду сложившейся экономико-политической обстановки в мире, создание и постоянная модернизация инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса становится неотъемлемым механизмом повышения конкурентоспособности российского предпринимательства. Реализация рекомендуемых мер будет способствовать укреплению конкурентоспособности отечественных предприятий на мировой арене и обеспечению социальной стабильности в обществе, но и поможет создать суверенную экономику страны.

## Литература

1. Азнабаева Г.Х., Баталова Н.Т., Шарипова В.В. «Развитие банковской конкуренции в условиях современной реальности». Заочная X Международная научно-техническая конференции Инновации и перспективы сервиса: Сборник научных статей ч. I. УГУЭС 7 декабря 2013 г. УГУЭС
2. Баталова Н.Т., Петрова А.Д. Закономерности и тенденции развития Российского предпринимательства в условиях ВТО. Вестник УГУЭС, Наука. Образование. Экономика. Серия экономика №1,(7), г. Уфа 2014г.
3. Баталова Н.Т. Шарипова В.В. «Современная банковская конкуренция: проблемы и перспективы». Сборник материалов Студенческой научно-практической конференции кафедры «Финансы и банковское дело» Финансово-бюджетные и денежно кредитные факторы обеспечения экономического роста. УГУЭС г. Уфа 2014г
4. Блаженкова Н.М., Петрова А.Д. Соглашения ВТО, как механизм воздействия на конкурентоспособность предпринимательских структур. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. Научно-практ. издание. Выпуск ХLI /Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2014, - 552 с. С 256-263. ISBN 978-5-903893-91-1.
5. Блаженкова Н.М., Баталова Н.Т., Петрова А.Д. Механизмы воздействия ВТО на конкурентоспособность предпринимательских структур. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сборник материалов XVIII Международной научно-практической конференции/ Под общ.ред. С.С. Чернова.- Новосибирск: Издательство ЦРНС, 21 октября 2014, - 180с. С 157-162

6. Блаженкова Н.М., Баталова Н.Т., Петрова А.Д. Инфраструктурное обеспечение, как фактор конкурентоспособности предпринимательства в условиях ВТО. Проблемы современной экономики: сборник материалов XXI Между-народной научно-практической конференции / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 29 октября 2014. – 168 с. С. 21-25.
7. Петрова А.Д. Инновационные аспекты предпринимательских структур как фактор развития их конкурентоспособности на современном этапе развития экономики. Инновации и перспективы сервиса: Сборник научных статей заочной X Международной научно-технической конференции, 7 декабря 2013 г. Ч. I. – Уфа: Уфимский гос. ун-т эк. и сервиса, 2013. – 172 с. С 133-135
8. Правительство Российской Федерации. [Сайт]. URL:// <http://government.ru/news/16644/>

## ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК ТОЧКИ РОСТА

**Родин Александр Васильевич**

кандидат экон. наук, доцент, Кубанский Государственный Технологический Университет, г. Краснодар

**Родина Екатерина Александровна**

студент, Кубанский Государственный Университет, г. Краснодар

### TERRITORY OF ADVANCED DEVELOPMENT AS A POINTS OF GROWTH

Rodin Alexander, Candidate of Science, assistant professor, of Kuban State Technology University, Krasnodar

Rodina Ekaterina, Student, of Kuban State University, Krasnodar

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу формирования территорий опережающего развития, нормативной правовой базы их создания и функционирования, государственной поддержки создания территорий. Исследованы концептуальные основы и эволюция территорий экономического развития. Предложено формирование территории опережающего развития региональной экономики на основе создания субтерриторий опережающего развития как точек роста.

#### ABSTRACT

This article is devoted to the analysis of formation of territory of advanced development, regulatory legal base of their creation and functioning, the state support of creation of territories. Conceptual bases and evolution of territories of economic development are investigated. Formation of the territory of the advancing development of regional economy on the basis of creation of subterritories of the advancing development as growth points is offered.

**Ключевые слова:** инновационная экономика, точки роста, региональная политика, территории опережающего развития

**Keywords:** innovative economy, growth points, regional politics, territory of advanced development

Проблема формирования и развития территорий экономического развития или роста получила в нашей стране актуальность в последние десятилетия прошлого века. В концептуальном отношении эти разработки были не новы. В 50-е годы прошлого столетия в Европе появилась теория полюсов роста и поляризованного развития (Ф. Перру, Ж.Р. Будвиль, М.А. Прост и др.), показывающая, что пространственное развитие хозяйства происходит не равномерно, а концентрируется в отдельных точках, пунктах, полюсах, где и размещаются новые производства. Далее развитие в той или иной форме происходит и на пограничных территориях.

Концепция поляризованного развития широко распространилась и практически воплощалась во многих странах Европы, где устойчиво высокие темпы экономического роста достигались их за счет нескольких базовых регионов. Так, региональной политикой послевоенной Японии последовательно реализовывалось комплексное развитие страны с более высокой концентрацией его уровня в отдельных районах, центрах, технополисах – районы Канто (Токио), Кинки (Осака, Киото) и Токай (Нагоя). По такой же модели развивались Чили, Южная Корея, Китай. В индустриально развитых странах также существуют свои «точки роста». Во Франции это Парижский

район, в Италии – Ломбардия (Милан), в Испании – агломерации Барселона, Мадрида. Существенное выделение одного, реже несколько центров роста, обусловлено спецификой территориальных природных, исторических и экономических факторов.

Концепция поляризованного развития получила свое продвижение и в России. Ее модификацией является концепция «Центр – периферия», устанавливающая механизм взаимоотношений Центра и периферии числе и по линии передачи процессов развития, периодически генерируемых в Центре.

В принятом в 1991 г. Законе РСФСР от 04.07.1991 № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР», направленном на привлечение иностранного капитала, появилось понятие «свободная экономическая зона», иностранным инвесторам предоставлялись льготы [1]. С 2005 г. в России появились особые экономические зоны, предусматривающие особый режим осуществления предпринимательской деятельности и свободную таможенную зону. Принятый 2011 г. Федеральный закон от 03.12.2011 г. № 392 – ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» предусматривал создание «зон территориального развития»,

содержащий меры государственной поддержки» [5], однако существенно меньше, чем было предусмотрено еще в Законе РСФСР от 04.07.1991 № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР».

С 1 апреля 2015 года вступил в силу 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». Для создания территорий опережающего развития (далее – ТОР) в федеральном бюджете предусмотрено 44 миллиарда, которые будут направлены в первую очередь на создание инфраструктуры. Первые три года территория опережающего развития будет создаваться только на в ДФО, где есть достаточный природный потенциал и выход на азиатские рынки, кроме того, большая емкость рынка [6].

ТОР – это специальные экономические зоны с инвестиционными льготами и минимальным регулированием. Они особенно распространены в странах Азиатско-Тихоокеанского региона. Например, в Китае их насчитывается более 400. Они обеспечивают более 20 процентов ВВП страны, привлекая 46 процентов прямых иностранных инвестиций, указывается в материалах к заседанию. ТОР создаются как особые экономические зоны, промышленные парки, техно- и агропарки и соответствующая инфраструктура, которая создает систему, обеспечивающую процесс притока инвестиций, создания новых предприятий, реализации инвестиционных проектов

Опережающее развитие отдельных территорий требует учета их специфики, проектного подхода, слаженной работы региональных властей, льготных режимов, постановки четких целей и показателей эффективности. В этих условиях особенно актуальна подготовка нормативной правовой и методической базы создания ТОР в регионах, имеющих для этого достаточный потенциал, в частности, в Краснодарском крае, имеющим позитивную динамику социально-экономического развития за счет создания условий для развития конкуренции, снятия бюрократических барьеров, поддержки малого бизнеса, обеспечения равноправного доступа всех участников рынка к государственному заказу и др.

В ТОР будут созданы даже более благоприятные условия бизнеса, чем в российских особых экономических зонах, и резидентам ТОР будут предоставлены лучшие (конкурентоспособные) условия ведения предпринимательской деятельности по отношению к аналогичным территориям, функционирующим в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Резидентам ТОР (бизнесу, удовлетворяющему установленным критериям, в том числе по сумме инвестиций и видам экономической деятельности) предоставлены льготные условия ведения предпринимательской деятельности: особый режим землепользования; установление льготных ставок арендной платы, по налогам и страховым платежам; особый режим государственного и муниципального контроля и надзора; льготное подключение к объектам инфраструктуры; применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны; упрощенный порядок привлечения иностранного персонала и др. Условия привлечения иностранного персонала в ТОР проще условий, установленных ныне действующим Законом [7].

Для резидентов ТОР предусмотрены и другие значительные льготы:

1. Право на освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС в течение 10 лет со дня получения статуса резидента ТОР. Такое освобождение будет применяться также в связи с ввозом товаров на территорию РФ.
2. Установление нулевой ставки НДС в отношении товаров (работ, услуг), ввозимых на ТОР для использования резидентами ТОР.
3. Использование ускоренной амортизации по принадлежащим им объектам амортизируемого имущества (коэффициент 2).
4. Пониженная ставка по налогу на прибыль организаций:
  - нулевая ставка налога, уплачиваемая в федеральный бюджет (вместо стандартных 2%) на период 10 лет с первого налогового периода после приобретения статуса резидента ТОР;
  - пониженная ставка налога, уплачиваемого в бюджеты субъектов РФ (вместо стандартных 18%), а именно: ставка не выше 5% в течение первых 10-ти лет и затем не более 10% (без ограничения срока).
1. Освобождение от уплаты налога на имущество организаций в течение 10 лет с месяца, следующего за месяцем постановки на учет имущества, созданного или приобретенного для целей ведения бизнеса в ТОР.
2. Применение пониженных тарифов страховых взносов для работодателей - резидентов ТОР (7,6%, вместо стандартных 30%) и др.

Анализ развития Краснодарского края показывает дальнейшую диверсификацию экономики и развитие человеческого капитала, а показатели развития региона, темпы экономического роста подтверждают их эффективность. За период с 2008 г. регион динамично развивается и сохранены устойчивые позиции края в экономическом пространстве России. Рост экономики обеспечил новые рабочие места и опережающий рост уровня жизни населения Кубани, а также один из самых низких в стране уровень безработицы, и один из самых высоких темп роста реальных доходов. Только за период 2010 – 2012 годов реальные доходы выросли более чем на 23% – почти втрое выше, чем в среднем по России.

Краснодарский край стабильно входит в число десяти «опорных регионов» страны, обладающих высоким инвестиционным потенциалом и умеренным инвестиционным риском. Край стабильно входит в первую десятку субъектов РФ по объему ВРП. Если в 2005 году край занимал в этом рейтинге десятое место, то уже в 2009 и 2012 годах – шестое место.

В кризисный период не было допущено существенного снижения ВРП (в 2009 году более чем на 3% по сравнению с 2008 годом), и за период 2010 – 2012 годов ВРП края вырос на 15,4%, что выше среднероссийского прироста, который составил 12,5%. Рост ВРП за 6 лет составил 18,3% (2013 год к 2008 году в сопоставимых ценах по оценке минэкономики Краснодарского края).

Краснодарский край является одним из лидеров среди субъектов РФ по уровню инвестиционной активности. В течение последних шести лет регион стабильно удерживает первенство по привлечению инвестиций в

ЮФО и входит в число лидеров среди российских регионов. За 2008-2013 годы в экономику Краснодарского края привлечено свыше 3,9 трлн. рублей инвестиций. По итогам 2013 года Краснодарский край занимал третье место, пропустив вперед лишь основной нефтедобывающий регион страны Тюменскую область и город федерального значения Москва. В Южном федеральном округе регион традиционно является лидером – его доля в общем объеме инвестиций по ЮФО составила свыше 63%.

Наиболее привлекательными для инвестиционных вложений организаций по итогам 2013 года являлись транспорт и связь – 233,5 млрд. рублей (инвестиции в отрасль составляли 34,1% от общекраевого объема инвестиций); обрабатывающие производства – 107,5 млрд. рублей (15,7%); производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 55,1 млрд. рублей (8,0%); здравоохранение и предоставление социальных услуг – 19,7 млрд. рублей (2,9%); развитие сельского хозяйства – 15,0 млрд. рублей (2,2%).

Совокупный объем инвестиций, поступивших в экономику Краснодарского края в 2008-2013 годы от иностранных инвесторов, составил свыше 5,2 млрд. долларов США. По итогам 2013 года Краснодарский край привлек инвестиции из 44 государств мира.

Край входит в перечень российских регионов с наименьшими инвестиционными рисками и занимает одно из первых мест в рейтинге российских регионов по версии рейтингового агентства Эксперт РА. По версии российского агентства Краснодарскому краю присвоен рейтинг кредитоспособности на уровне А++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень кредитоспособности» и инвестиционный рейтинг региона – 1А (высокий потенциал - минимальный риск). Как отмечают аналитики агентства, регионы с таким рейтингом обладают максимальной емкостью с точки зрения прямых капиталовложений, а также наивысшей надежностью с позиции потенциального инвестора. Прогноз по рейтингу – «стабильный».

Кроме того, по оценке Минрегиона России по итогам 2013 года Краснодарский край находился на первом месте в рейтинге наиболее инвестиционно привлекательных регионов с показателем инвестиционной привлекательности, значительно превышающим среднероссийский уровень.

В период с 2008 по 2013 годы в Краснодарском крае было реализовано порядка 311 крупных (стоимостью свыше 100 млн. рублей) инвестиционных проектов на общую сумму свыше 340 млрд. рублей. За последние пять лет в экономику региона инвестировано более 3-х триллионов рублей. Вложения иностранного бизнеса составили более 4-х миллиардов долларов США.

В 2013 году на территории Краснодарского края осуществляли деятельность свыше 59,5 тыс. малых и средних предприятий юридических лиц, что на 40 % больше чем в 2008 году. Оборот данной категории предприятий в Краснодарском крае за рассматриваемый период времени вырос более чем в 1,7 раза и составил в 2013 году более 1,1 трлн. руб. При этом доля оборота малых и средних предприятий в общем обороте хозяйствующих субъектов региона достигла 35,3 %. Также стоит отметить положительную динамику вовлечения населения Краснодарского края в сферу малого и среднего предпринима-

тельства в качестве работников. Только на малых и средних предприятиях за период с 2008 года по 2013 год рост численности их работников превысил 25 тысяч человек.

Приоритетной задачей улучшения регионального инвестиционного климата в Краснодарском крае является создание благоприятных условий для инвестиций в инновационные проекты и стимулирование инновационной деятельности. Оценивая показатели инновационного развития края, можно отметить, что в период с 2008 по 2013 годов наблюдался неуклонный рост числа организаций, использующих передовые производственные технологии. Количество таких организаций в рассматриваемом периоде составило 409 и 828 ед. соответственно. Также увеличился объем поступлений от экспорта технологий в зарубежные страны и в 2013 году составил 834,7 млн. руб. Более чем в 12 раз в рассматриваемом периоде увеличился общий объем вложений в действующие инновационные компании. С 2008 года данный показатель увеличился на 15567,7 млн. руб. и составил 16584,5 млн. руб. соответственно. В сфере инноваций внедрено семь инвестиционных проектов [2].

Приоритетными секторами экономики, поддерживаемыми высокими темпами роста, являются транспортный, топливно-энергетический, строительный, промышленный, агропромышленный, курортно-рекреационный и туристский комплексы, область информационно-коммуникационных технологий.

Стратегией развития Южного федерального округа на период до 2020 г. предусмотрено дальнейшее совершенствование пространственной организации экономики ЮФО, формирование новых центров инновационного экономического роста на основе многополярного подхода. Экономические центры федерального уровня формируют вокруг себя территории, обладающие потенциалом ускоренного развития в долгосрочной перспективе – зоны опережающего развития (роста). В них и будет идти ускоренное развитие базовых и перспективных отраслей, инфраструктуры федерального уровня и территориально-промышленных кластеров [4].

На территории Краснодарского края выделено шесть зон (Центральная Кубанская, Восточная Кубанская, Северная Кубанская, Южная Черноморская, Юго-Западная Черноморская и Северо-Западная Азовская зоны). Следует отметить географический принцип у органов власти при выделении зон края, тогда как, например, в Республике Адыгея – возобладал отраслевой принцип.

Можно предположить, что населенные пункты, в которых увеличивается численность населения, являются «притягательными» для населения (трудовых ресурсов) зонами (территориями) ускоренного развития. Анализ изменения численности постоянного населения крупных городов Краснодарского края позволяет сделать вывод, что условно «привлекательными» для населения являются города Краснодар, Новороссийск, Сочи. В этой связи представляется целесообразным оформление их в качестве субтерриторий опережающего развития, которые станут точками роста всей территории края.

Таким образом, необходим новый подход в пространственной экономике региона, предполагающий выделение субтерриторий опережающего развития (опережающего роста) с определением «точек роста» и указа-

нием конкретных городских округов (поселений), которые могут стать катализатором процесса опережающего развития всей территории Краснодарского края.

По нашему мнению, наиболее актуальным в настоящее время является включение в Стратегию развития Краснодарского края до 2020 года [3] стратегической цели создания ТОР. Следует рассматривать край как перспективную площадку для применения данного прогрессивного механизма государственного администрирования и управления региональной экономикой.

Целесообразно использовать микропроектный подход (реализацию направленных на экспорт приоритетных проектов с четко обозначенными показателями эффективности) к обеспечению достижения данной стратегической цели в наиболее перспективных не сырьевых отраслях региона: промышленности и сельском хозяйстве, производстве стройматериалов, туристско-рекреационном комплексе. Обеспечение создания ТОР в Краснодарском крае позволит эффективно развивать сотрудничество с регионами стран БРИКС.

#### Список литературы

1. Закон РСФСР от 04.07.1991 № 1545-1 «Об иностранных инвестициях в РСФСР» / СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 21.02.15).
2. Мониторинг социально-экономического развития Краснодарского края /URL:<http://economy.krasnodar.ru/macroeconomics/analiz/monitoring/index.php> (дата обращения 21.03.15).
3. Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 г. от 29.04.2008 г. / СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 21.02.15).
4. Стратегия развития Южного федерального округа на период до 2020 г. / СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru>
5. Федеральный закон от 03.12.2011 г. № 392 – ФЗ «О зонах территориального развития в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 21.02.15).
6. Федеральный закон от 29.12.2014 N 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» / СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 21.02.15).
7. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» / СПС «Консультант Плюс» URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 21.02.15).

## ИННОВАЦИОННО-ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА<sup>7</sup>

**Романенко Елена Васильевна**

канд. экон. наук, доцент Сибирской государственной, автомобильно-дорожной академии (СибАДИ), г. Омск

### SPATIAL ASPECTS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

Romanenko Elena, candidate of economical science, docent Siberian State, Automobile and Highway academy (SibADI), Omsk

#### АННОТАЦИЯ

Рассмотрены актуальные проблемы инновационно-пространственного развития малого предпринимательства. Исследованы наиболее существенные характеристики инновационно-предпринимательского пространства страны. Сделаны выводы о необходимости радикального изменения и дифференциации подходов к инновационно-предпринимательскому наполнению региональной динамики.

#### ABSTRACT

The problems actual problems of innovative spatial development of small business are considered. The most important characteristics of the innovation and business space of country are investigated. Conclusions are drawn on necessity of radical change and differentiation of approaches to innovation and business saturation of regional dynamics.

Ключевые слова: пространственное развитие, малое предпринимательство, инновационно-предпринимательская деятельность, регион.

Key words: spatial development, small business, innovation and business activity, region.

В настоящее время все большее внимание обращается на необходимость учета местоположения предпринимательских структур как особого фактора формирования механизмов пространственной эволюции малого предпринимательства, характеризующегося определенным состоянием региональной среды. Актуальность исследования пространственных аспектов развития малого

предпринимательства в России определяется общемировыми тенденциями, а также множеством объективных для нашей страны факторов, включая ее размеры, наличие природных и трудовых ресурсов, особенности исторического развития институтов государства и форм предпри-

<sup>7</sup> Работа подготовлена при поддержке Проекта в рамках государственного заказа Министерства образования и науки РФ на 2015 год (фундаментальные исследования).

нительской деятельности, от которых зависят направления и темпы эволюции инновационной активности малых предприятий.

Определяющей доминантой территориального развития является разделение экономических субъектов на новаторов и консерваторов, и их сложное взаимодействие [1, с. 36]. Повышение роли пространственного распределения малого предпринимательства возрастает в связи с очаговым характером развития инновационных процессов, их локализацией в наиболее подготовленных регионах. В современных условиях объемы генерации нововведений требуют соответствующего пространства, все в большей степени пересекающегося с различными видами традиционных социально-экономических взаимодействий малого предпринимательства. Особое значение при этом играет стремительный прогресс информационно-коммуникационных технологий, позволяющий эффективно комбинировать инновационные ресурсы и результаты деятельности малого предпринимательства, локализованные на значительных расстояниях друг от друга. Способствуют этому различного рода модификации экономических механизмов, институциональные преобразования (тенденции технологической, хозяйственной и социокультурной глобализации; территориальное распределение инновационной деятельности крупных транснациональных корпораций, формирование региональных инновационно-производственных систем и т.п.). Приобретение инновационно-предпринимательским потенциалом характера стратегического ресурса диктует общепро пространственные подходы в управлении его динамикой и структурой [2, с. 24].

Для системной модернизации национальной экономики и активного использования малого предпринимательства в решении ее задач требуется создать новый каркас пространственной организации, особое значение при этом имеют различные факторы наполнения экономического пространства качественно разнообразными элементами и взаимосвязями [3, с. 34]. Интенсификация инновационно-предпринимательской деятельности привела в последние десятилетия к ощутимым мультипликативным эффектам территориальной близости носителей инновационных потенциалов, пространственной концентрации исследовательских и инновационных структур. Данная синергия усиливается все более отчетливой междисциплинарностью научной сферы, межотраслевым характером многих инновационных проектов. Усложняющаяся зависимость между инновационными детерминантами макроэкономической динамики и инновационно-предпринимательской активностью на микроуровне требует детального анализа инновационно-предпринимательских комплексов мезоуровня, в т.ч. территориально-производственной природы. Регулярные нововведения стали неотъемлемой составляющей таких практик, как складывание систем расселения, модификация ландшафтов, регулирование биоценозов и т.п. Действенными катализаторами инновационно-пространственных разработок, реализуемых малым предпринимательством, выступают дальнейшая индивидуализация инновационного процесса, необходимость гибкой адаптации нововведений к специфическим запросам конкретных потребителей, возрастание доли неявного знания и неформализуемых компетенций в общем объеме научно-инновационного потенциала, а также становление наноэкономики

как научного направления, акцентирующего роль индивида и его пространственной среды в хозяйственных системах [2, с. 25].

Особенности сложившейся к настоящему времени пространственной организации малого предпринимательства позволяют выделить наиболее существенные характеристики российского инновационно-предпринимательского пространства:

- гипертрофированная концентрация научно-инновационного потенциала в крупнейших научных и промышленных центрах;
- четкая проекция технологической многоукладности экономики на структуру инновационно-пространственного поля;
- низкая степень связности инновационно-предпринимательского пространства вследствие недостаточного развития материальной и нематериальной инфраструктуры;
- наличие унаследованной от советского периода совокупности очагов сосредоточения научно-инновационной деятельности оборонной направленности с низким потенциалом конверсии;
- присутствие параллельных федеральных и региональных контуров инновационных институтов со слабой координацией деятельности в интересах инновационного развития малого предпринимательства территорий;
- кризис пунктов сосредоточения научно-инновационного потенциала, ориентированного на нужды моноотраслевой экономики;
- неразвитость интерфейсов с мировым инновационно-предпринимательским пространством;
- пилотные построения локальных конструкций современных инновационно-предпринимательских комплексов, создаваемые, главным образом, благодаря лидерским усилиям руководителей регионов [2, с. 25].

Улучшение организации и содержания инновационно-пространственного управления малым предпринимательством со стороны государственных органов связано с использованием научных и технологических достижений:

- мониторинг инновационно-предпринимательского пространства создает необходимую информационно-аналитическую базу для принятия рациональных управленческих решений, оптимального распределения полномочий по регулированию пространственного развития малым предпринимательством между государственными структурами различных уровней;
- передовые информационно-коммуникационные технологии и организационно-управленческие новации открывают широкие возможности для демократизации регулятивного процесса развития малого предпринимательства;
- наличие мощного научно-инновационного потенциала образует базу для разработки комплексных прогнозов и стратегий научно-технического и социально-экономического развития малого предпринимательства [4, с. 83-84].

Конфигурация национального инновационно-предпринимательского пространства в большой мере определяет участие страны в мировом инновационном

процессе, ее место в международном разделении труда, механизмах интернациональной научно-инновационной кооперации. В связи с этим следует выделить наиболее важные вектора указанного влияния:

- возможности формирования локальных полюсов инновационного развития глобальной конкурентоспособности и общемировой значимости;
- привлечение отвечающих национальным и региональным интересам иностранных инвестиций для ускорения развития, отстающих в технологическом отношении территорий;
- непосредственное позиционирование регионов в качестве самостоятельных субъектов международного научно-инновационного сотрудничества;
- использование передового зарубежного опыта локальной организации инновационных процессов;
- объединение научно-инновационных потенциалов приграничных территорий и т.п. [2, с. 25].

Важным методологическим инструментом анализа формирования национального инновационно-предпринимательского пространства является концепция национальной инновационной системы, которая представляет комплекс отношений экономических агентов по поводу генерации, распространения и практического использования нововведений, при этом процессы системобразования инновационно-предпринимательского пространства наблюдаются на различных уровнях – от локального до глобального [5, с. 132]. Вместе с тем, первичные элементы инновационно-предпринимательского пространства и их взаимодействия практически всегда пространственно локализованы. Современные средства коммуникации позволяют осуществлять интеракции практически между любыми пунктами инновационно-предпринимательского пространства [6, с. 86].

Особое значение для формирования локального инновационно-предпринимательского пространства имеет функционирование «инновационного центра». В широком смысле «инновационный центр» понимается как любое инфраструктурное образование, создаваемое для: предоставления специализированных, недорогих и квалифицированных бизнес-услуг, необходимых для молодых субъектов предпринимательской деятельности, создаваемых в целях осуществления конкретных инновационных проектов; активации эффектов синергии (взаимодополнения) используемого в разнотраслевых предприятиях-пользователях услуг этого образования (предприятиях-резидентах) человеческого капитала; коллективного пользования предприятиями-резидентами дорогостоящими высокотехнологичными специальными объектами недвижимости и оборудования; возможности подключения предприятий-резидентов к дорогостоящим специализированным сетям инженерных инфраструктур [7, с. 122].

Государственная политика по формированию локального инновационно-предпринимательского пространства не должна формироваться исходя из приоритетов экспортно-сырьевой ориентации инновационно-пространственной организации и рентораспределительных механизмов формирования доходов. Она должна превратиться в политику активизации инновационной и предпринимательской деятельности, основанной на принципах сбалансированно-неравномерного развития инновационно-предпринимательского пространства, и обеспе-

чивающей необходимую концентрацию ресурсов в центрах генерирования инноваций и системе их трансфера в соответствии с цикличной динамикой, ресурсными и инновационными способностями предпринимательских структур.

Формирование новой инновационно-пространственной организации малого предпринимательства должно способствовать: эффективной интеграции национального хозяйства в глобальную экономику; системной модернизации российской экономики за счет рационального распределения ресурсов и инновационно-предпринимательского потенциала, наращивания инновационной активности высокопроизводительных рабочих мест; обеспечению развития конкурентных преимуществ малого предпринимательства на основе усиления взаимосвязанности инновационно-предпринимательских структур и формирования равноправного доступа к источникам модернизационных изменений [8, с. 92].

Таким образом, национальное инновационно-предпринимательское пространство формируется как множество взаимодействующих региональных инновационно-предпринимательских пространств и призвано обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны с учетом заданных параметров и структуры инновационно-предпринимательского пространства.

#### Список литературы

1. Романенко Е.В. Территориальная организация сектора малого и среднего предпринимательства [Текст] / Е.В. Романенко // Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте' 2013. Материалы международной научно-практической конференции. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. – Вып. 4. – Т. 44. Экономика. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2013. – С. 35-39.
2. Васин В.А., Миндели Л.Э. Пространственные аспекты формирования и развития национальной инновационной системы [Текст] / В.А. Васин, Л.Э. Миндели // Инновации. – 2011. – № 11(157). – С. 24-34.
3. Романенко Е.В. Особенности формирования механизмов территориальной эволюции малого и среднего предпринимательства [Текст] // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании' 2013: Материалы международной научно-практической конференции. Сборник научных трудов SWorld. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2013. – Вып. 2. – Т. 32. – С. 31-36.
4. Романенко Е.В., Коротаев Д.Н. Институционально-пространственные изменения экономики и особенности развития малого предпринимательства [Текст] / Е.В. Романенко, Д.Н. Коротаев // Вестник СибАДИ. – 2011. – № 4. – С. 81-84.
5. Романенко Е.В. Малое предпринимательство и инновационный характер развития экономики России: монография [Текст] / Е.В. Романенко. – М.:

- ООО Издательство «Креативная экономика», 2010. – 252 с.
6. Романенко Е.В. Государство и малое предпринимательство: особенности взаимодействий в современных условиях: монография [Текст] / Е.В. Романенко. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2010. – 245 с.
7. Валдайцев С.В. Социально-экономическое обоснование проектов инновационных центров [Текст] // Инновации. – 2011. – № 9(155). – С. 122-128.
8. Романенко Е.В. Механизмы государственного регулирования малого и среднего предпринимательства и развитие национальной инновационной системы [Текст] // Современные направления теоретических и прикладных исследований' 2013. Материалы международной научно-практической конференции. Сборник научных трудов Sword. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2013. – Вып. 1. – Т. 31. – С. 89-93.

## СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА

*Росина Анна Геннадьевна*

*ассистент, Тюменский государственный нефтегазовый университет, филиал «Тобольский индустриальный институт», г.Тобольск*

### SYNERGETIC EFFECT OF ECONOMIC CLUSTERS

*Rosina Anna, assistant, Tyumen State Oil and Gas University, branch "Tobolsk Industrial Institute", Tobolsk*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрены взгляды разных ученых на синергетические эффекты кластера. Предложена типология эффектов синергии в кластере по природе их происхождения. Описаны возможности ее применения.*

#### ABSTRACT

*The article describes the different views of scientists on the synergistic effects of the cluster. The author proposes a typology of synergy effects in the cluster by the nature of their origin. This article describes the possibilities of its application.*

*Ключевые слова: кластер; синергетический эффект; конкурентоспособность.*

*Keywords: cluster; a synergistic effect; competitiveness.*

Территориальные кластеры становятся одним из востребованных инструментов современной государственной и региональной экономической политики. Это порождает бурный интерес к изучению природы и механизма возникновения эффективности кластера, возможностям и способам ее оценки.

В результате существования сложной системы взаимодействий кластер становится чрезвычайно благоприятной средой для возникновения и развития ряд положительных эффектов, среди которых особое внимание уделяют синергетическим эффектам. Исследование форм синергетических эффектов кластеров имеет практическое значение. Определение видов и форм проявления синергии способствует их дальнейшей количественной оценке. Оценка эффективности деятельности кластера в целом и эффектов, получаемых от его функционирования отдельной фирмой-участником кластера, используется для привлечения инвесторов, стимулирования вступления в кластер новых участников (что особенно важно в период наращивания так называемой «критической массы» кластера), принятию решений при направленном содействии созданию и развитию территориальных кластеров.

В основе синергетического эффекта кластера лежат эффективные взаимодействия оптимально сочетающихся элементов – участников кластера. К изучению синергетического эффекта кластера можно применить одну из самых распространенных классификаций синергетических эффектов – классификацию американского ученого Игоря Ансоффа, который выделил: торговый, операционный,

инвестиционный синергетические эффекты и синергетический эффект менеджмента [1].

Возникновение и проявление синергии кластера исследуются в работах Хасанова Р.Х., Бушуевой М.А., Масюк Н.Н. Авторы описывают эффект синергии кластера несколькими составляющими формами. Так, Хасанов Р.Х. считает, что важнейшими синергетическими эффектами кластера являются:

1. эффект перетока знаний в кластере;
2. эффект приращения денежного потока за счет сложения денежных потоков компаний, входящих в кластер;
3. эффект совместного использования инфраструктурных объектов;
4. эффект снижения транзакционных издержек [4].

Бушуева М.А., рассматривая синергетический эффект кластера, дополняет к уже известным, описанным в экономической науке эффектам синергизма синергию инвестиций, синергию инноваций и синергию «конгломерата» [2]. Синергетический эффект возникновения инноваций обусловлен высокой скоростью обмена информацией о потребностях и технологиях между фирмами-участниками кластера, в том числе между фирмами смежных отраслей, научно-исследовательскими организациями, малым бизнесом. Синергетический эффект привлечения инвестиций возникает вследствие более высокой инвестиционной привлекательности кластера по сравнению с отдельно функционирующими хозяйствующими субъектами, распространения рекламы отдельной фирмы

в рамках бренда кластера и проявляется в облегчении доступа к финансовым ресурсам, выстраивании кредитной репутации, повышении объема привлекаемых инвестиций. Синергетический эффект «конгломерата» заключается в повышении стабильности, устойчивости развития кластера как системы, сглаживании кризисных этапов за счет сочетания в структуре кластера фирм на разных стадиях жизненного цикла, сфер бизнеса с разной динамикой рыночной конъюнктуры.

Применительно к кластерам интерес представляет также исследование Хироюки Итами, профессора Университета Хитотсубаши, который в своей книге «Мобилизация невидимых активов» рассматривает синергизм как процесс повышения эффективности использования ресурсов и, как следствие, повышения конкурентоспособности [3]. Он выделяет два вида ресурсов: материальные (физические) активы и нематериальные (невидимые) активы. Под последними понимаются неосязаемые ресурсы, которыми могут быть информация, НИОКР, патенты, лицензии, бренды, торговая марка, имидж компании, знание потребителей, обладание технологиями, сильная корпоративная культура.

Развитие системы через повышение использования материальных активов (расширение товарного ассортимента без увеличения производственных мощностей или вход на новый рынок в условиях перепроизводства на текущем) Х. Итами определяет, как «комплементарный» (дополняющий) эффект. При всей своей важности «комплементарный» эффект не способен обеспечить устойчивые конкурентные преимущества, так как подобное действие может быть осуществлено и конкурентами. Синергетический эффект, считает автор, достигается только тогда, когда система создает что-то новое, используя свои уникальные ресурсы – невидимые активы. Так при комбинировании нематериальных активов между собой или с материальными активами можно создавать новую технологию, продукцию или выводить на рынок под хорошо известной потребителям торговой маркой новый товар.

Таким образом, в отличие от рассмотренных выше мнений, Х.Итами не относит более полное использование ресурсов к синергетическому эффекту, полагая что «комплементарный» эффект не является истинным источником синергизма, поскольку не создает длительного конкурентного преимущества. По мнению японского экономиста, невидимые активы в силу своей уникальности — наилучший долгосрочный источник конкурентных преимуществ компании.

К невидимым активам кластера можно отнести описанные ранее способности к эффективному взаимодействию, передачи неявного знания, разнообразие форм и способов связи в кластере. Именно они лежат в основе формирования инновационной среды и конкурентоспособности кластера и его элементов, что согласуется с мнением Х. Итами.

Обобщая рассмотренные точки зрения, можно составить классификацию синергетических эффектов кластера, в которой выделение типов эффектов будет осуществляться исходя из области (места) их возникновения (рисунок 1). Такое разделение призвано облегчить идентификацию конкретного эффекта на практике и последующую количественную его оценку.

Синергетические эффекты в кластере можно разделить на 2 группы по природе их возникновения (происхождения): нематериальной и материальной природы.

К первой группе относятся те синергетические эффекты, которые возникают от использования невидимых активов кластера как системы. К невидимым активам кластера можно отнести знание (в широкой его трактовке, явное и неявное), взаимодействия и системность как свойство кластера. Происхождение синергии здесь обусловлено большей частью именно территориальной локализацией фирм-участниц кластера.

Тесные взаимодействия фирм и личные связи в кластере порождают высокую скорость обмена информацией о потребностях и технологиях, переток инноваций, совместные научно-исследовательские разработки. Они же приводят к сокращению транзакционных издержек.

Географическая близость компаний-участников кластера способствует накоплению профессионального опыта (в том числе в виде неявного знания) в ключевой сфере деятельности кластера, порождая особого рода отраслевую компетентность у лиц разных профессий. Квалифицированный персонал осваивает тонкости реализации своей конкретной профессии в контексте производства ключевой для кластера отрасли (сферы деятельности), накапливая опыт адаптации к специфике отрасли и опыт взаимодействий. Постоянный рынок квалифицированного труда дает возможность для мобильности персонала, и, как следствие, для использования накопленного опыта и знаний при решении новых проблем, в новых проектах.

Системность как характеристика кластера обуславливает возникновение эффекта приращения денежного потока (Р.Х. Хасанов) и эффекта привлечения инвестиций (М. А. Бушуева). Эти синергетические эффекты проявляются именно при взаимодействии кластера как системы с внешней средой.

Синергетические эффекты нематериальной природы проявляются в ускорении темпов реагирования на изменения предпочтений потребителей; повышении скорости внедрения инноваций, сокращении затрат на них; распределении затрат на научно-исследовательские разработки между участниками кластера; сокращении расходов на обучение персонала, потерь производительности в период адаптации персонала на новом рабочем месте и т.п. В конечном счете это приводит к снижению затрат, росту доходов и повышению конкурентоспособности предприятий-участников кластера.

К группе синергетических эффектов материальной природы относятся те эффекты, которые возникают от использования физических активов кластера как системы. Их можно разделить на эффекты от совместного использования физических активов и эффекты от сочетания материальных активов. Синергетический эффект от совместного использования физических активов кластера возникает, когда фирмы-участники используют одни и те же каналы распределения, услуги логистических фирм, иные ресурсы сбыта продукции, объекты инфраструктуры. При этом у компаний сбыта и инфраструктуры, в свою очередь, возникает эффект масштаба вследствие увеличения объемов деятельности, а конкуренция в кластере заставляет их повышать качество продукта и эффективность деятельности. В итоге это позволяет получить более высокое качество по меньшей стоимости.

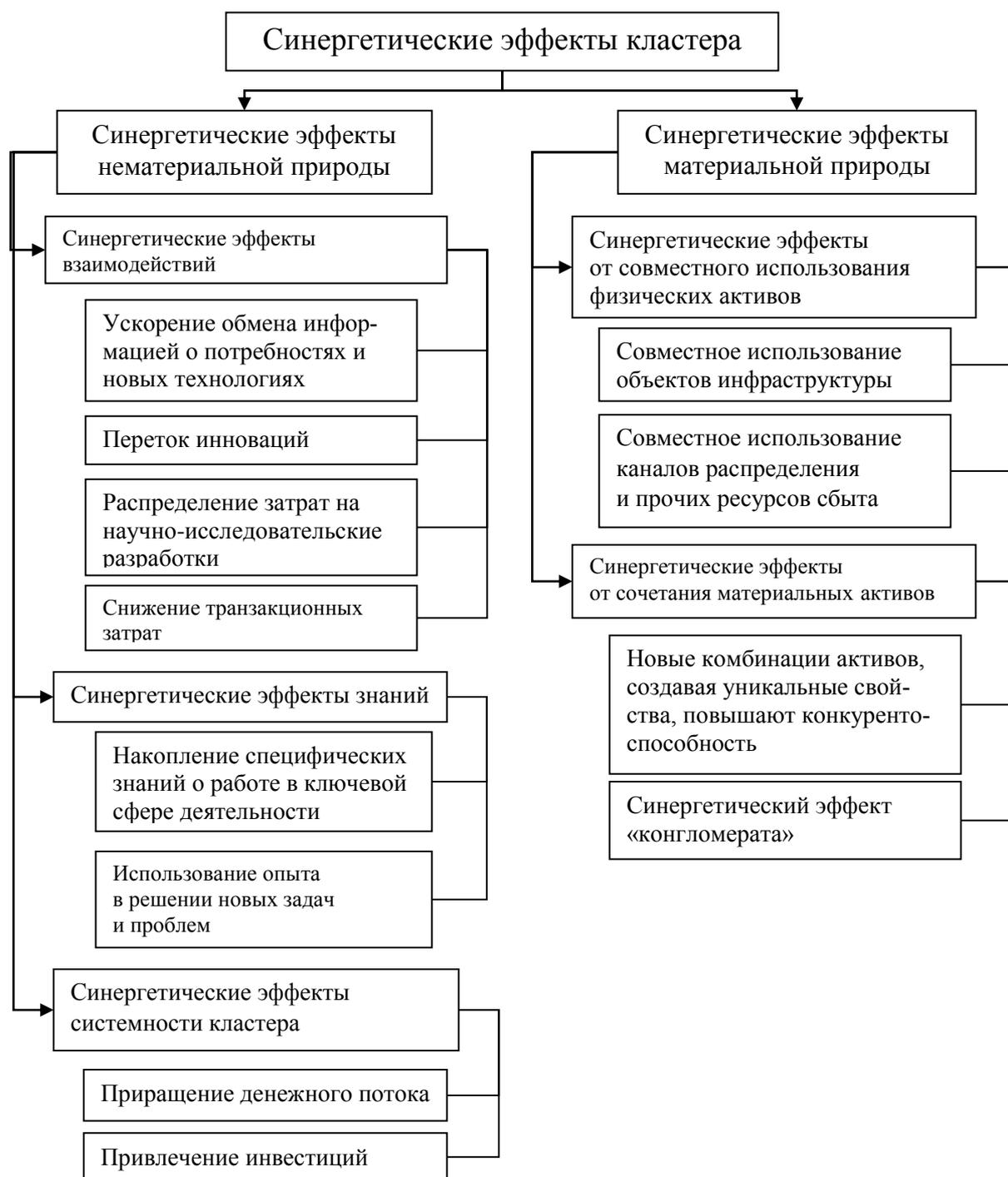


Рисунок 1. Виды синергетических эффектов кластера

Синергетические эффекты от сочетания материальных активов возникают, когда в результате кооперационных взаимодействий фирмы-участники кластера в текущей деятельности гибко сочетают и рекомбинируют свои разнообразные и комплементарные ресурсы. Новые комбинации ресурсов воплощаются в уникальных характеристиках продукции, повышая конкурентоспособность, как отдельных фирм, так и кластера в целом. Сюда же можно отнести синергетический эффект «конгломерата», рассматриваемый М.А. Бушуевой.

Синергетические эффекты материальной природы проявляются преимущественно в снижении затрат, повышении инновационности решений и конкурентоспособности.

Таким образом, синергетические эффекты экономического кластера можно разделить на эффекты нематериальной природы, в том числе эффекты от взаимодействий в кластере, знаний и свойства системности, и эффекты материальной природы: эффекты от совместного использования физических активов и эффекты сочетания материальных активов.

Предложенную типологию синергетических эффектов кластера целесообразно использовать для целей планирования кластерных инициатив, технико-экономического обоснования стратегий развития кластера, оценки эффективности деятельности кластера, отдельных совместных проектов в кластере, мотивации привлечения в

кластер новых участников при наращивании критической массы зарождающегося кластера.

#### Список литературы

1. Ансофф.И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Бушуева М. А. Синергия в кластере // Интернет-журнал «Науковедение», 2012 №14[Электронный ресурс] - М.: Науковедение, 2012 - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/sbornik6/4.pdf>
3. Itami H., Thomas R. Mobilizing Invisible Assets. Harvard University Press, 1991- Business & Economics - 186 p.
4. Хасанов Р. Х. Синергетический эффект кластера // Проблемы современной экономики, N 3 (31), 2009. – с. 71-77.

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ

**Саадулаева Татьяна Анатольевна**

кандидат экон. наук, ст.преподаватель, Российский Государственный Социальный Университет, филиал г. Люберцы

*PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS EFFECTIVE WAY OF MANAGEMENT OF THE STATE PROPERTY*

*Saadulayeva Tatyana Anatolyevna, candidate экон. sciences, senior lecturer, Russian State Social University, branch Lyubertsy*

#### АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена проблеме развития эффективного управления государственной собственностью во взаимодействии с бизнесом на долгосрочную перспективу

#### ABSTRACT

*This article is devoted to a problem of development of effective management of state ownership in interaction with business on a long-term outlook*

*Ключевые слова: государственная собственность, управление, бюджет, партнерство, инновационная и инвестиционная деятельность, предпринимательство*

*Keywords: state ownership, management, budget, partnership, innovative and investment activity, business*

В последнее время в нашей стране продолжается повальная приватизация объектов государственной собственности. В то же время многие бюджеты различных уровней продолжают оставаться дефицитными. Ввиду этого наиболее актуальной и рациональной задачей государственного управления представляется повышение эффективности использования объектов государственной собственности с привлечением организаций государственного и предпринимательского секторов.

В статье 42 Бюджетного кодекса Российской Федерации в качестве доходов бюджетов от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, приводятся:

- доходы, получаемые в виде арендной платы за передачу в возмездное пользование государственного и муниципального имущества;
- средства, получаемые от передачи государственного или муниципального имущества в залог или доверительное управление;
- доходы в виде прибыли, приходящейся на доли в уставных (складочных) капиталах хозяйственных товариществ и обществ, или дивидендов по акциям, принадлежащим Российской Федерации, её субъектам или муниципальным образованиям [1].

Все эти источники доходов можно отнести к доходам от государственно-частного партнёрства.

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) — совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях.

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести:

- любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса;
- государственные контракты;
- арендные отношения;
- финансовую аренду (лизинг);
- государственно-частные предприятия;
- соглашения о разделе продукции (СРП);
- концессионные соглашения.

На 2012 год в российском праве были предусмотрены следующие 3 формы (типы контрактов) ГЧП:

- Контракт на управление и арендные договоры;
- Контракт на эксплуатацию и обслуживание;
- Концессия.

Первоочередной целью государственной инновационной политики в области управления государственной собственностью является достижение экономического роста путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнёрства [5, с.24].

Экономическая эффективность использования государственной или муниципальной собственности — одна из главных задач управления собственностью с целью формирования бюджетов, развития экономики государственных и муниципальных предприятий и учреждений. Уровень развития арендных отношений и состояние

арендного законодательства являются одним из важнейших факторов для построения эффективных систем управления недвижимым имуществом [6, с.135].

В числе первых нормативно-правовых актов, регулирующих использование государственного имущества, является Постановление Правительства РФ от 30 июня 1998 г. № 685 «О мерах по обеспечению поступления в федеральный бюджет доходов от использования федерального имущества». Затем отдельно выделились нормативно-правовые акты, косвенно регламентирующие ГЧП. К ним относятся: Федеральный закон от 21.07.2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях», определяющий правила и порядок ведения ГЧП в рамках концессионных соглашений, и Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

В настоящее время в 70 регионах Российской Федерации существуют региональные законы о ГЧП, в том числе и в Московской области (в г. Москве такого закона нет). Федерального закона в настоящее время нет, однако законопроект № 238827-6 «Об основах государственно-частного партнерства Российской Федерации» внесен Правительством РФ в 2013 году на рассмотрение в Государственную Думу РФ.

Новый закон (в настоящее время принят в первом чтении) должен задать общее направление развитию нормотворчества в сфере ГЧП на региональном уровне, устранить существующие ограничения в федеральном законодательстве и определить необходимые правовые условия для привлечения частного капитала в публичную инфраструктуру субъектов РФ и муниципальных образований [5, с.25].

Несмотря на недавний прорыв в области законодательства, регламентирующего ГЧП, его развитие сдерживается отсутствием механизмов долгосрочного финансирования. Российский бизнес (в частности, банки) не готов участвовать в длительных проектах (соглашения о ГЧП заключаются обычно на 10-50 лет).

Именно поэтому необходимо в дальнейшем проработать, а также разработать новую законодательную

базу, делающую наиболее привлекательными частные инвестиции в государственный экономический сектор; создать выгодные условия для вливания предприятий в государственную и общественную жизнь; выработать наиболее эффективное сотрудничество по социально значимым государственным программам и добиться взаимовыгодного сотрудничества, с одной стороны удовлетворив интересы бизнеса, а с другой стороны обеспечив денежные поступления в бюджеты страны различных уровней в рамках правового поля. Необходимо также развивать государственно-частное партнерство в инновационной и инвестиционной сферах деятельности с привлечением государственного имущества в области исследований и разработок, распространения новых технологий, освоения новых территорий, вовлечения бывших промышленных зон в экономическую жизнь страны.

#### Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года № 145-ФЗ (в редакции от 26.12.2014 № 450-ФЗ)
2. Федеральный закон от 21.07.2005 г. №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (с изменениями и дополнениями)
3. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изменениями и дополнениями)
4. Постановление Правительства РФ от 30 июня 1998 г. № 685 «О мерах по обеспечению поступления в федеральный бюджет доходов от использования федерального имущества» (с изменениями и дополнениями)
5. Русаков И.Л. Направления использования государственной собственности для активизации инновационной деятельности / Журнал правовых и экономических исследований, 2014, №3, - С.79.
6. Соловьев М.М., Кошкин Л.И., Свирина А.А. Управление государственной собственностью: методология, опыт, инновации. Ростов н/Д.: Феникс, 2014. С.303

## СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

**Шавшина Светлана Анатольевна**

*к.э.н., доцент Дагестанского государственного университета, г. Махачкала*

*THE STATE AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MOBILE BUSINESS IN RUSSIA*

*Shavshina Svetlana Anatolevna, candidate of economics, professor of department of Dagestan state University, Makhachkala*

#### АННОТАЦИЯ

*В данной статье рассмотрены понятие мобильных бизнес-приложений, трудности, возникающие при их внедрении, возможная классификация. Рассмотрены также факторы-драйверы и сдерживающие факторы рынка мобильных информационных технологий.*

#### ABSTRACT

*This article discusses the concept of mobile business applications, difficulties encountered in their implementation, possible classification. Also considered the factors-drivers and constraints of the market of mobile information technology.*

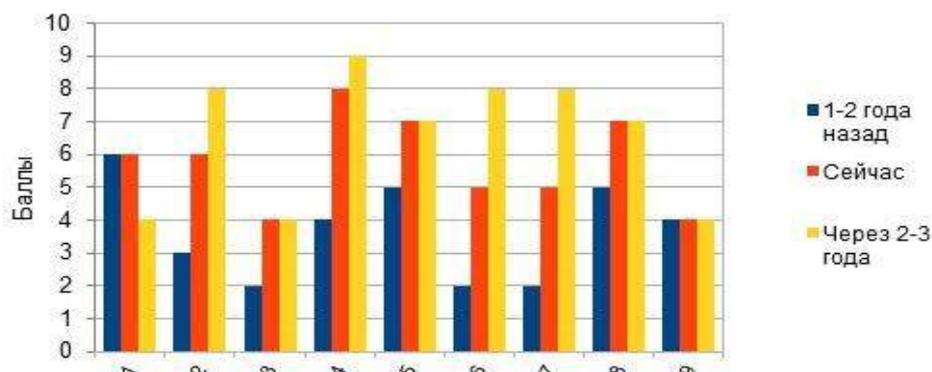
*Ключевые слова: мобильный бизнес, рынок мобильных ИТ, факторы-драйверы, факторы-ингибиторы, мобильные бизнес-приложения, рынок мобильных бизнес-приложений, мобилизация.*

*Keywords: mobile business, the market for mobile IT, factors-drivers, factors inhibitors, mobile business applications, the market for mobile business applications, the mobilization.*

Времена, когда мобильная связь была уделом лишь избранных, давно прошли. Мобильные телефоны являются неотъемлемыми спутниками нашей жизни, и удивление вызывает тот факт, что в совсем недавнем прошлом мы могли обойтись без мобильной связи. Тем не

менее, мобильные гаджеты начали рассматриваться в качестве действенного инструмента ведения бизнеса не столь давно - стартовым для мобильного бизнеса в России считается 2011 г.

Факторы-драйверы рынка мобильных ИТ представлены на рис.1.



Источник: CNews Analytics, 2014

Рис. 1 Факторы-драйверы рынка мобильных ИТ

На диаграмме цифрами обозначены:

- 1 — вера в положительный и скорый экономический эффект; 2 — возросшая необходимость оперативно работать с внештатными и/или удаленными сотрудниками, а также с командированными штатными; 3 — развитие деловых связей с зарубежными партнерами, взаимодействие в круглосуточном режиме с учетом разницы часовых поясов; 4 — развитие инфраструктуры мобильной связи в стране, расширение масштабов экстенсивного и интенсивного проникновения мобильного интернета; 5 — мобилизация населения - рост доступности и объемов розничных продаж мобильных компьютеров и смартфонов на фоне снижения спроса на стационарные ПК; 6 — развитие рынка кросс-платформенных решений для мобильных устройств; 7 — распространение систем управления корпоративным контентом, включая электронный документооборот; 8 — желание самих сотрудников быть «мобилизованными»; 9 — мотивирующие мероприятия к мобилизации со стороны руководства предприятия.

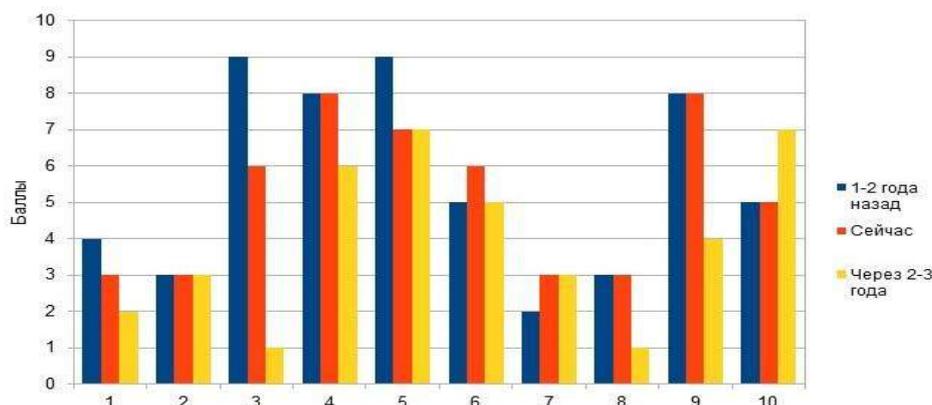
Как видно из рис.1, в краткосрочной перспективе большой вес приобретают

- возросшая необходимость оперативно работать с внештатными, удаленными сотрудниками, а также с командированными штатными, сокращение затрат за счет привлечения удаленных сотрудников, развитие методов и систем контроля и управления удаленными сотрудниками,
- развитие инфраструктуры мобильной связи в стране, расширение масштабов экстенсивного и

интенсивного проникновения мобильного интернета,

- «мобилизация» населения — рост доступности и объемов розничных продаж мобильных компьютеров и смартфонов,
- распространение систем управления корпоративным контентом, включая электронный документооборот.

Факторы, сдерживающие развитие рынка мобильных ИТ, представлены на рис.2.



Источник: CNews Analytics, 2014

Рис. 2 Факторы-ингибиторы рынка мобильных ИТ

На диаграмме цифрами обозначены:

1 — слишком большое разнообразие мобильных устройств, затрудняющее стандартизацию; 2 — обострение отношений в трудовом коллективе; саботаж на местах; 3 — неготовность ИТ-службы предприятия; 4 — нарушение безопасного ИТ-периметра; 5 — угрозы ИТ-безопасности, связанные с человеческим фактором; 6 — бессистемность и волюнтаризм при внедрении корпоративной мобильности, теневой BYOD; 7 — падение производительности труда при отказе устройства/сервиса; 8 — непропорциональное возрастание нагрузки на back-end системы, которые сразу станут слабым звеном; 9 — проблемы с качеством и доступностью связи мобильных операторов; 10 — неизвестные ранее технические сложности.

Как видно из рис.2 в целом наиболее сильными сдерживающими факторами, препятствующими активному внедрению мобильных ИТ в бизнес-практику, сегодня являются потенциальные нарушения безопасного ИТ-периметра компании, проблемы с качеством и доступностью связи мобильных операторов, угрозы ИТ-безопасности, связанные с человеческим фактором, а также неизвестные ранее, непредвиденные технические сложности, возникающие в процессе реализации конкретного проекта внедрения, включая неготовность back-end систем к мобилизации. В краткосрочной перспективе (2–3 года) сдерживающим может быть влияние непредвиденных технических сложностей, при этом угрозы ИТ-безопасности, связанные с человеческим фактором станут менее острым фактором, но не утратят своей актуальности.

Вместе с тем аналитики отмечают, что многие ранее весомые негативные факторы, сдерживающие распространение мобильности в бизнесе, сегодня теряют актуальность и в ближайшем будущем будут нивелированы. Так, активно развиваются системы информационной безопасности и управления мобильными средствами связи (Mobile Device Management — MDM), телеком-операторы формируют комплексные пакеты услуг по принципу «все включено», корпоративные ЦОДы и точки доступа Wi-Fi не повсеместны, но тоже становятся трендом.

Мобильные бизнес-приложения предназначены для решения корпоративных задач. При их внедрении

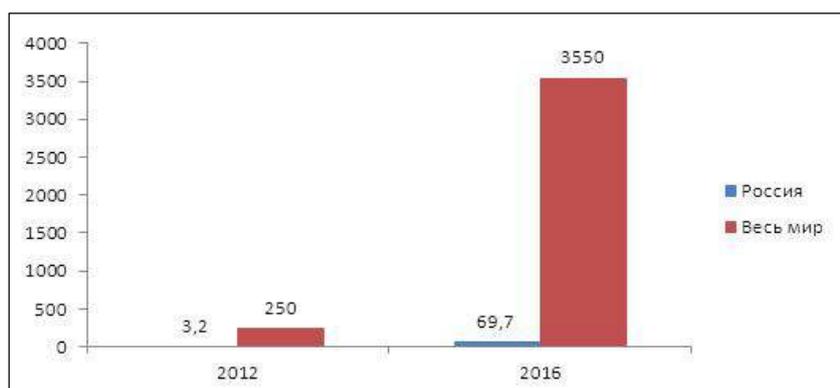
возникает ряд трудностей. Во-первых, необходимо учесть особенности основных мобильных ОС и сделать интерфейс программы простым, т.е. интуитивно понятным. Во-вторых, разработанный программный продукт не должен уступать по функционалу и безопасности приложению, работающему на стационарных ПК. Наиболее популярными мобильными бизнес-приложениями являются коммуникативные платформы (мобильные версии Lotus Notes или MS Outlook); CRM- и ERP-системы; портативная бизнес-аналитика; а также всевозможные средства автоматизированного управления производством (MES).

С точки зрения доступности мобильные приложения можно разделить на две группы:

1. внутрикорпоративные мобильные приложения, которые доступны только внутри некоторой компании;
2. общедоступные мобильные приложения, которые для массового потребителя доступны через магазины приложений.

Рынок общедоступных мобильных бизнес-приложений является быстро растущим и привлекательным для инвесторов. Доля бизнес-приложений в 2012 г. составляла около 3% всего объема рынка мобильных приложений. По прогнозам J'son & Partners, в 2016 г. данный показатель достигнет 5,4%.

В абсолютном выражении российский рынок данного ПО ощутимо меньше общемирового (рис.3).



Источник: J'son & Partners Consulting, 2013

Рис. 3 Прогноз динамики российского рынка мобильных бизнес-приложений на фоне общемирового, \$млн.

Как видно из рис.3, к 2016г. объем российского рынка мобильных бизнес-приложений составит около \$70млн., что в 48 раз меньше общемирового рынка (\$3350млн.).

При этом предполагается, что в России данный рынок будет расти опережающими темпами по сравнению с общемировым. По прогнозам J'son & Partners среднегодовой темп роста российского рынка в период 2016–2020 гг. составит 110%, обгоняя аналогичный показатель по миру (94%).

«Мобилизация» является наиболее перспективным направлением развития для компаний, работающих в транспортной, строительной и нефтегазовой сфере, где высока доля «полевых» работ. Кроме того, перспективны компании, работающие в банковском секторе, страховании и оказании услуг, т.е. функционирующие за счет большого оборота клиентов.

Аналитики, в частности, Orange Business Services, подтверждают, что с точки зрения бизнеса мобильность имеет огромные преимущества. Мобильные устройства делают возможным полноценные унифицированные

коммуникации: общение и коллаборацию между сотрудниками по всему миру вне зависимости от места нахождения, включая моментальные сообщения и видео; интегрированное социальное пространство предприятия; доступ ко всей необходимой для работы информации с мобильного устройства сотрудника.

#### Список литературы

1. Мобильность в бизнесе: гормоны роста/ URL: <http://www.mate-expo.ru/ru/content/obzor-mobilnost-v-biznese-2014>
2. Мобильные гаджеты работают на бизнес/ URL: [http://www.cnews.ru/reviews/new/mobilnye\\_prilozheniya\\_dlya\\_biznesa\\_2013/articles/mobilnye\\_gadzhety\\_rabotayut\\_na\\_biznes/](http://www.cnews.ru/reviews/new/mobilnye_prilozheniya_dlya_biznesa_2013/articles/mobilnye_gadzhety_rabotayut_na_biznes/)
3. Перспективы роста рынка мобильных бизнес-приложений/ URL: <http://www.pcweek.ru/mobile/article/detail.php?ID=150547>
4. Рынок мобильных бизнес-приложений/ URL: <http://ict-online.ru/news/n94416/>

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ КЛАСТЕРНЫЕ СИСТЕМЫ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

*Щетинина Н.Ю., Шестопал Ю.Т.*

В современных условиях новой экономики, базирующейся на знаниях и инновациях, М. Портер обосновал необходимость отхода от теории сравнительных преимуществ, господствовавшей свыше двух столетий, к конкурентным преимуществам, которые создают благосостояние [1]. Учитывая наличие большого количества публикаций по кластерной тематике, кластеры в данной работе рассматриваются только в аспекте создания синергетического эффекта, являющегося следствием реализации конкурентных преимуществ, создаваемых механизмами управления качеством [2, 3].

Само понятие синергии, когда результат кластера больше суммарных результатов взаимодействующих его подразделений, означает, что путем консолидированных усилий могут быть улучшены конечные результаты кластера, например, конкурентоспособность его продукции. Одним из эффективных направлений достижения синергетического эффекта является переход на процессный подход подразделений кластера с формированием потоков взаимодействующих и взаимодополняющих процессов, необходимых для системы менеджмента качества (СМК) кластера. Подразделения кластера - это самостоятельные предприятия, функционально ориентированные на выполнение определенных работ по специфике кластера и организационно связанные системой контрактных отношений. Сеть процессов кластера, включающая их общую сеть и сети отдельных предприятий, создает условия для получения большого синергетического эффекта, являющегося следствием согласования входов / выходов взаимосвязанных процессов. Первым теоретиком сетевого развития производственного процесса был А. Маршалл [4]. Он определил, что группы объединенных специализированных на определенной стадии производств в каком-либо регионе предприятий, которые мы сейчас относим к малому и среднему бизнесу, могут по эффективности не уступать крупным вертикально интегрированным предприятиям. Можно добавить, что синергизм зависит от качества взаимодействия процессов. Такой подход к синергии мало изучен, описан и он является задачей исследования. Для ее решения применены маркетинговые и кабинетные методы исследования с использованием процедур управления качеством и сравнительного анализа.

Взаимосвязь, базирующаяся на общности экономических целей, является основой кластерной интеграции.

Если кластер рассматривается как форма сети, функционирующей в пределах географического региона и состоящей из группы предприятий и организаций, то свойства эмерджентности и синергичности определяют согласованную целенаправленность их действий для достижения конечного результата, который превышает частные результаты подразделений кластера. Синергетический принцип взаимодействия обеспечивает эффективность функционирования кластера. Каждое предприятие или организация кластера представляются в виде системной модели, объединяющей группу бизнес-процессов, конечным выходом которых является компонент или промежуточный результат общего продукта кластера. Синергетический эффект кластера будет зависеть не только от того, насколько правильно сконструирована сеть процессов в каждом предприятии и в кластере в целом, но в значительной степени от того, насколько результативно взаимосвязаны эти процессы. Взаимосвязанность предполагает согласованность целей и стратегий предприятий и организаций кластера, соответствие входов и выходов процессов, входящих в общую сеть процессов кластера. Это система клиентских отношений элементов кластера, базирующихся на принципах кооперации и подчиняющихся жестким нормативным требованиям качества и издержек.

Интеграция, базирующаяся на принципе максимальной компетенции, позволяет включать в состав кластера предприятия и организации, обладающие такой компетенцией (способностью обеспечивать высокое качество и низкие издержки по сравнению с конкурентами). Это, в свою очередь, гарантирует возможность постоянно создавать и реализовывать конкурентные преимущества для производства конечного продукта кластера, который может быть успешно выведен на внешний рынок. Таким образом, кластерная интеграция реализуется в виде сетевой модели устойчивых взаимосвязей между предприятиями и организациями кластера на основе принятых институциональных условий (рис. 1).

Процессы состоят из практик (подпроцессов), каждая из которых имеет свои входы и выходы, как показано на рис. 2. Процесс П1, создан для достижения поставленной цели и состоит из практик П1 = {П11, П12, П13}, для

каждой из которых должны быть сформированы промежуточные цели в виде их выходов. Каждая из практик имеет свои группы входов / выходов:

- П11: V11 → X11 – для первой практики;
- П12: V12 → X12 – для второй практики;
- П13: V13 → X13 – для третьей практики.

Например, в соответствии с рис. 2 входы практики П11 обозначены как V111, V112, V113, V114, V115. Третья

практика П13 является конечной, так как ее выходы завершают процесс П1 и определяют его выходы X11 и X12, практика П11 является начальной, так как с нее начинается процесс КФУ. Из рис. 2 видно, что кроме взаимосвязанных входов (входы и выходы соединены стрелками) имеются дополнительные (обозначены треугольниками), которые необходимы для реализации практик.



Рис. 1 Модель создания синергетического эффекта на основе согласования процессов кластера  
 Через дополнительные входы вводится нужная информация, вводятся данные, связанные с механизмом реализации практик и др.

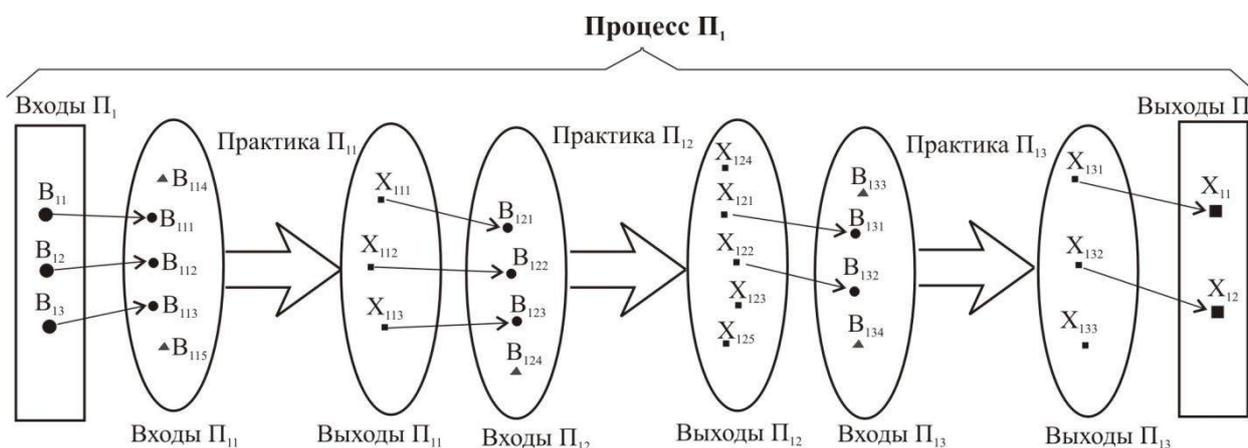


Рис. 2 Представление процесса в виде совокупности практик

Конечные цели процесса П1, определены как его выходы X11 и X12. Они в то же время являются выходами конечной практики П13. Постановка целей (выходов практик) осуществляется от конца процесса к его началу П11. Исходя из X11 и X12, определяются выходы практики П13 (X131 и X132), затем средней практики П12 (X121 и X122) и практики П11 (X111 и X112 и X113). Все они являются промежуточными целями процесса П1. Состав и содержание входов основного процесса и практик должны быть достаточны для эффективного функционирования процесса. Таким образом, производится согласование цепочек процессов (по М. Портеру) [1] или их выравнивание (по М.Л. Разу) [5]. Лишние выходы практик, которые не оказывают влияния на последующие процессы цепочки, могут быть удалены. Это повышает эффективность процессов, так как сокращаются издержки, связанные с оценкой и контролем этих выходов. Такими выходами являются X123 и X124 и X125 во второй практике и X133 - в третьей.

Рассмотрим возможности создания синергетического эффекта в региональном технологическом кластере. Общая характеристика кластера, следующая:

Вид бизнеса – изготовление импортозамещающей промышленной и бытовой арматуры, изделий химического машиностроения с сопутствующими средствами в виде систем автоматизации этих изделий, систем дистанционного управления, обеспечением их ремонта и сервиса. Технологическая цепочка кластера: маркетинг – проектирование и разработка изделий кластера – поставки сырья и комплектующих - технологическая переработка в конечные продукты - продвижение продукта на внутренние и внешние рынки – реализация продуктов – сервисное обслуживание изделий кластера.

Инфраструктура кластера:

- структура управления кластером, включающая Совет директоров участвующих в кластере предприятий, исполнительного директора, представителей региональной власти;
- обрабатывающие предприятия секторов производства тяжелой промышленной арматуры, малой арматуры, сектора предприятий приборостроительного и электронного профиля и сектора их ремонта и сервисного обслуживания.
- научно-образовательные учреждения, обеспечивающие комплектацию кластера компетентным персоналом всех уровней; выполнение научных исследований; разработку инновационных проектов;

внедрение современных информационных технологий и систем в различных сферах деятельности, консалтинг по широкому кругу научных и практических задач и др.;

- маркетинговые фирмы, обеспечивающие исследование рынка и продвижение продукции на внешние и внутренние рынки;
- торговые сети для реализации продукции;
- сервисные и консалтинговые предприятия для обеспечения кластера информационными системами и технологиями, технологическим оснащением, контрольно-измерительными комплексами и системами управления.

Каждая из этих организаций имеет свою сеть процессов (бизнес-процессов, добавляющих стоимость и ценность, и вспомогательных). Они взаимодействуют между собой через свои входы и выходы. Внутри организаций действует своя внутренняя сеть взаимодействующих процессов. Взаимодействие между процессами организаций кластера через соответствующие входы и выходы процессов, формируемых, исходя из миссии кластера, системы его целей и политики в области качества. Необходимо помнить, что как процессы, так и практики создаются для достижения конкретных результатов, удовлетворяющих требованиям качества.

Формирование и взаимодействие процессов осуществляется в соответствии с технологической цепочкой процессов кластера. Процессы предприятий кластера можно рассматривать, как макропроцессы, включающие в себя внутренние процессы предприятия. Рассмотрим в качестве примера, взаимодействие макропроцессов маркетинговой фирмы (МФ) с макропроцессами научно-образовательного учреждения (НИУ), осуществляющего конструктивную разработку новой арматуры. Они взаимодействуют по схеме: производитель – потребитель. Производителем является маркетинговая фирма, работающая по заказу НИУ и обеспечивающая своего потребителя информацией по исследованию рынка, на котором будет продаваться новый продукт, информацией по конкурентному анализу, данными бенчмаркинга по аналогичным товарам конкурентов. Процесс взаимодействия между МФ и НИУ будет выглядеть следующим образом: НИУ разрабатывает техническое задание (ТЗ) на получение, требуемой для себя информации в виде отчета с требованиями к нему по полноте информации, ее достоверности и срокам получения. МФ анализирует полученное ТЗ на пред-

мет его выполнимости, требуемых ресурсов и сроков выполнения. Назначенный руководством МФ руководитель процесса (РП) осуществляет управление процессом фирмы для получения результата, соответствующего ТЗ. Применяется управляющий цикл PDCA:

P - планирование, как должен быть получен требуемый результат, требуемые ресурсы, как обеспечить требования заказчика процесса (НИУ);

D - организация выполнения процесса;

C - определение методов и средств контроля исполнителей процесса и его конечных результатов;

A - выполнение корректирующих действий, если при контроле выявлены несоответствия требованиям.

После этого МФ запускает свою сеть процессов для получения требуемого результата. Сеть процессов МФ может включать свои процессы проведения маркетинговых исследований, бенчмаркинга и др., требуемых для получения информации заказчиками. В число заказчиков МФ могут входить и другие организации кластера, которым требуется своя маркетинговая информация. Аналогично реализуют все макропроцессы кластера и процессы вхо-

дящих в него предприятий. Для эффективного функционирования процессов необходима реструктуризация системы управления кластером.

В статье дан ответ на то, как можно получить синергетический эффект в результате согласования процессов кластера.

#### Библиографический список

1. Портер М. Конкурентное преимущество: /Пер. с англ.-М.: Альпина Бизнес Букс, 2005
2. Щетинина Наталья. Управление конкурентными преимуществами в технологических кластерах на основе менеджмента качества: Монография. LAP LAMBERT Academic Publishing, Германия, 2013
3. Шестопал Ю.Т., Дорофеев, В.Д., Шестопал Н.Ю., Андреева Э.А Управление качеством: учебное пособие / Коллектив авторов. —М.: ИНФРА-М, 2008
4. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud. L.: McMillan Press, 1961
5. Управление проектом. Основы проектного управления: Учебник / Колл. авт.: под ред. проф. М.Л. Разу. — М.:КНОРУС, 2006.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА В РАМКАХ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

*Шестопал Ю.Т., Щетинина Н.Ю.*

Работа в рамках глобального мирового рынка и международной конкуренции обозначили необходимость проведения кардинальных преобразований не только в организации деятельности предприятий, но, прежде всего, потребовали радикальных перемен в институциональной среде.

Пензенская область, как и Россия в целом в полной мере испытывает на себе влияние глобальных преобразований. В стратегии инновационного развития Пензенской области до 2021 года и прогнозный период до 2030 года отмечается, что в условиях отсутствия значительных запасов природных ресурсов и особо крупных бюджетобразующих промышленных предприятий инновации являются единственным драйвером долгосрочного устойчивого развития региона [1-стратегия]. Учитывая наличие в области определенного инновационного потенциала, активно развивается инфраструктуру поддержки инновационной деятельности.

В качестве организационного инструмента инновационного развития выбран кластерный подход, предполагающий объединение организаций области в рамках отраслей для ведения совместной деятельности и решения общих задач. Ключевыми точками роста экономики Пензенской области являются отрасли с высоким потенциалом роста производства, создания инноваций, рабочих мест и экспорта продукции: биомедицина, приборостроение, кондитерская, стекольная, мебельная промышленность, IT-сектор [1].

В рамках инновационного развития стоит задача создания условий работы адекватных высокому уровню требований к инновационным проектам, представля-

ющим экспортный интерес. Одним из значительных моментов необходимых для реализации этой задачи является подготовка персонала требуемой компетенции, создание и поддержание у персонала желания и готовности быть субъектом инновационного развития региона. В этой сфере интересы бизнеса и образования пересекаются. Однако простого взаимодействия не достаточно для подготовки кадрового состава инновационных кластеров. Необходимы радикальные комплексные преобразования не только в сфере взаимодействия бизнеса, науки и образования, но также в области набора и организации подготовки специалистов. Необходимо обеспечение глубокой практической составляющей обучения – персонал должен получить соответствующий набор компетенций, знать практическую сторону работы в рамках кластера и быть готовым включиться в эту систему по завершении обучения.

В связи с этим в стратегии предложено создание образовательного кластера, ядром которого может стать Пензенский государственный университет.

В настоящее время в регионе создан ряд таких институтов развития: ОАО «Центр коммерциализации технологий», ОАО «Пензенский региональный фонд поддержки инноваций», ООО «Пензенский центр коммерциализации нанотехнологий», ОАО «Центр кластерного развития», ООО «Центр инноваций социальной сферы». В вузах области созданы центры коммерциализации и трансфера технологий [1].

В целях реализации государственной политики в области инноваций и региональных кластерных инициатив необходимо разработать структуру «взращивания»

инновационных кадров, компетенции которых соответствуют сложности задач диктуемых глобальной конкуренцией. Для этого необходима разработка инновационно-ориентированных программ (ИОП) образования. Общая

схема управления ИОП показана на рис. 1. Каждая из пяти рабочих групп ориентирована на выполнение своих функций. Эффективность реализации ИОП зависит от такого фактора, как контингент обучающихся.

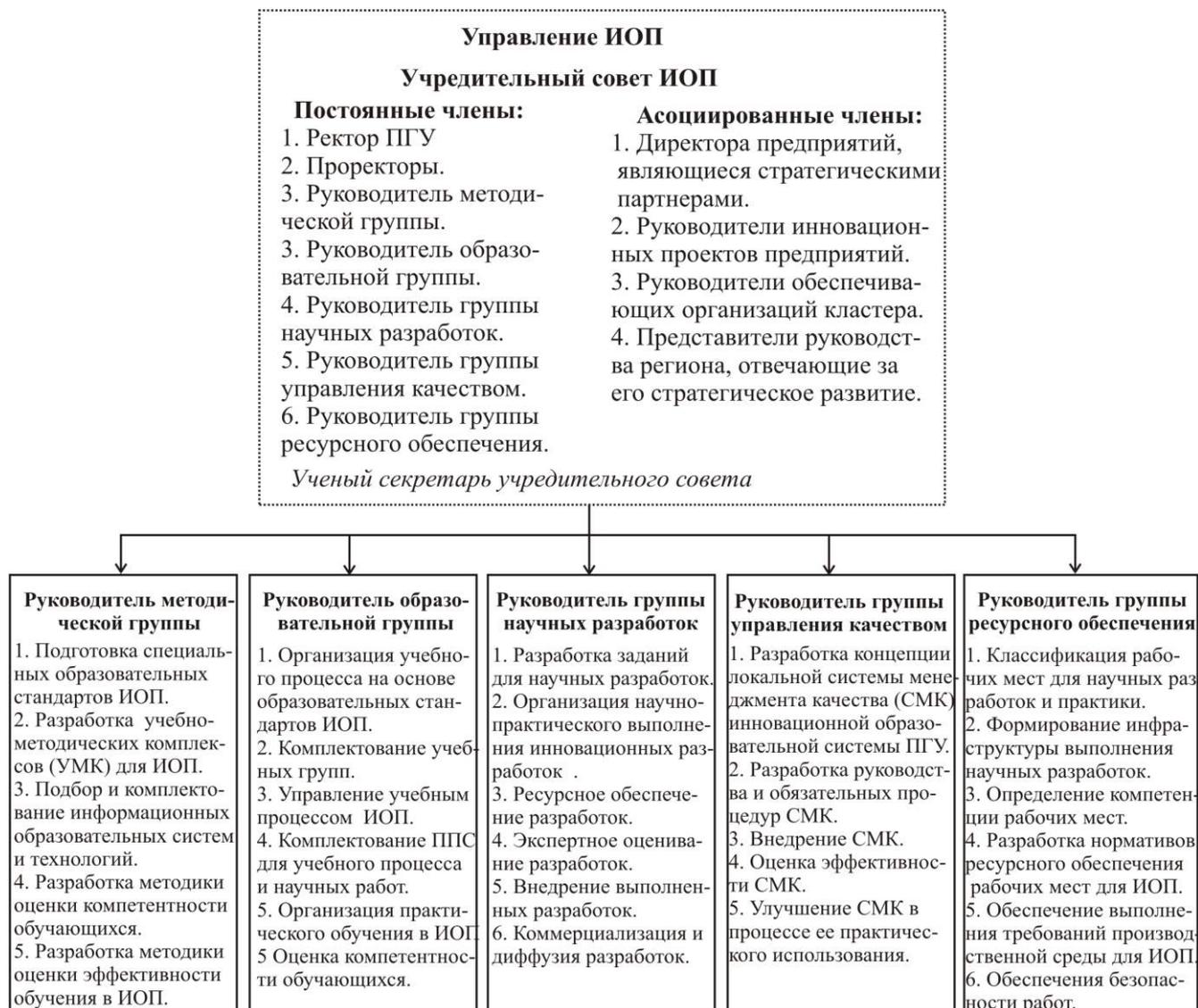


Рис. 1 - Общая схема управления ИОП

Риск неуспеха проекта зависит от правильности отбора контингента, его мотивированности на достижение результата. Механизм комплектования контингента, состоящий из отдельных процедур (PR), показан на рис. 2.

Основным является такой принцип отбора обучающихся, при котором предприятия кластера исходят из своих стратегических планов, включающих в том числе, инновационные проекты своего развития. Из них отбираются приоритетные проекты и оценивается их обеспеченность компетентными специалистами. В случае их нехватки предприятие делает заявку на включение своих кандидатов на участие в ИОП. Предполагается, что после окончания обучения специалисты, которые прошли теоретическую и практическую подготовку по нужному для предприятия профилю смогут возглавить соответствующие работы или существенно повысить эффективность их реализации в своих структурных подразделениях.

Следующим важным этапом реализации обучения в рамках ИОП является подбор заданий для обучающихся. Схема подбора заданий приведена на рис. 3.

Каждое предприятие кластера из списка приоритетных инновационных проектов отбирает виды работ, как это было сделано при комплектования контингента. Виды работ структурируются по уровню компетенции. Подразумевается, что компетентность того лица, которое будет выполнять эту работу, должна быть адекватной компетенции работы. Учитывается уровень подготовки специалиста: техник, инженер, менеджер, магистр и т.д. Сложность задания соответствует уровню подготовки обучающегося по ИОП с учетом его специальности и, если требуется, специализации.

Учитывая структуру промышленности конкретного региона, можно прогнозировать, что в качестве заданий для практического обучения по ИОП и формирования компетенций будут инновационные проекты новых моди-

фикаций изделий машиностроения, инновационные проекты систем автоматизации этих изделий, например, распределительных клапанов, системы дистанционного управления тяжелой промышленной арматурой и др.

Цели и потребности университета тесно взаимосвязаны с повышением удовлетворенности потребителей рынка труда, повышением конкурентоспособности университета и улучшением процессов подготовки и предоставления образовательных услуг, связанных с подготовкой специалистов. Для университета, эти ключевые управ-

ленческие задачи становятся движущими силами, инициирующими усовершенствование процессов, относящихся к образовательным услугам, ставящие целью повышение их качества и доступности, снижение затрат на разработку и предоставление, увеличение предсказуемости и контролируемости процессов и конечных продуктов. Это особенно актуально для такой важной программы, как ИОП. Создавая локальную СМК на базе имеющейся в университете, особое внимание обращаем на усовершенствование процессов функционирования этой системы для подготовки компетентного персонала кластера.

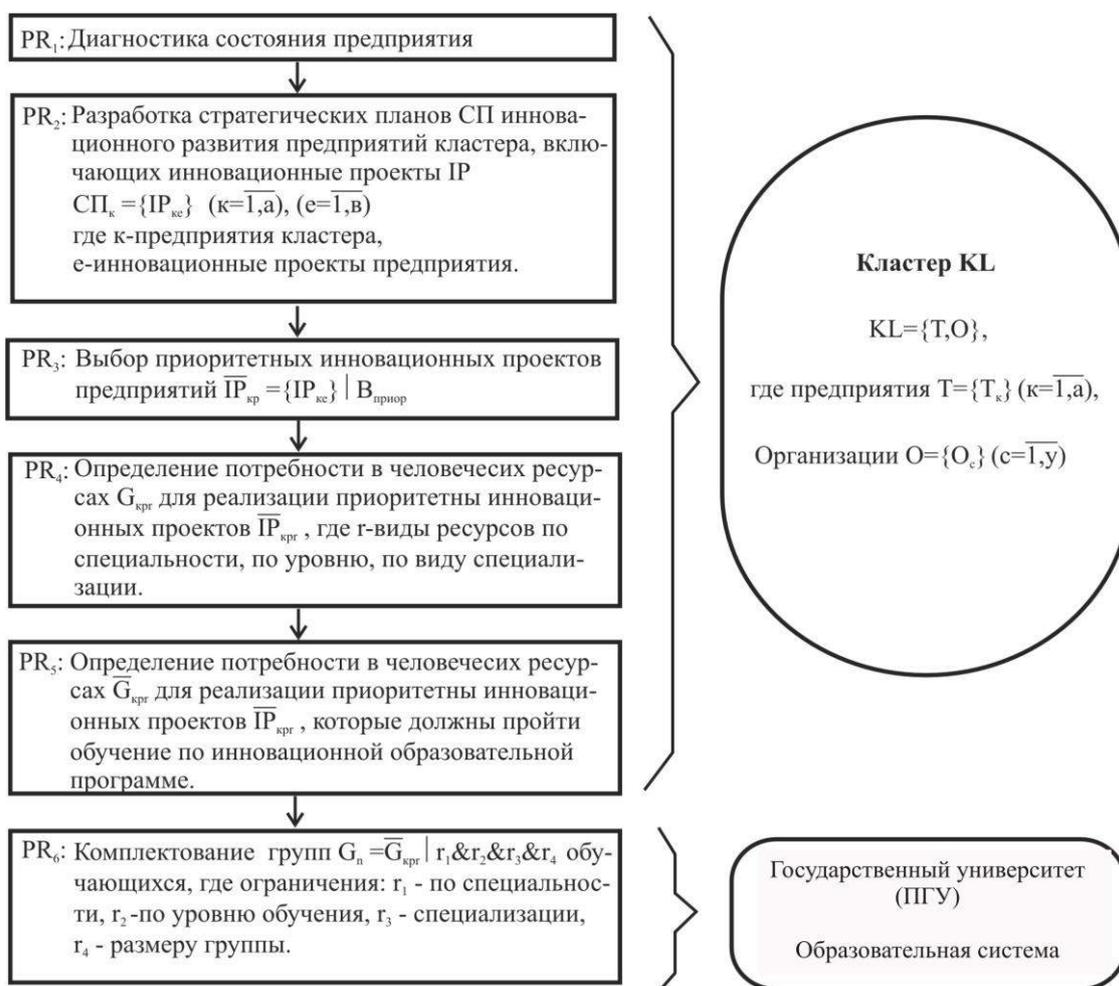


Рис. 2 - Механизм комплектования групп обучающихся по ИОП

Принципиальным является вопрос обеспечения баланса интересов «предприятие – образовательный университет» в кластере. Налагаемая ответственность повышает зрелость университета, его восприимчивость к требованиям предприятий и рынка труда по качеству и компетентности выпускников и, как результат, максимальному удовлетворению их запросов.

Для изучения потребностей университета в плане практической реализации ИОП проводится анализ заинтересованных сторон (предприятий кластера), что позволяет выявить внешние потребности. Если взять только две внешние наиболее заинтересованные стороны в виде предприятий, которые являются потребителями специалистов, и обучающихся, то можно выявить структуру потребностей и возможные процедуры их удовлетворения (табл. 1).

Этот механизм балансирования интересов университета со стратегическими партнерами из кластера позволяет повысить эффективность образовательного процесса и процесса формирования компетенций при практической реализации ИОП. В процессе выявления потребностей могут участвовать и другие заинтересованные стороны, перечень которых может быть расширен.

Каждая из выявленных потребностей заинтересованных сторон удовлетворяется каким-либо процессом СМК университета. Предполагается, что эти процессы должны быть результативными и эффективными, чтобы в должной степени удовлетворять выявленные потребности. Для обеспечения необходимого качества обучения в процессе реализации ИОП особое внимание будет обращено на модели оценивания.

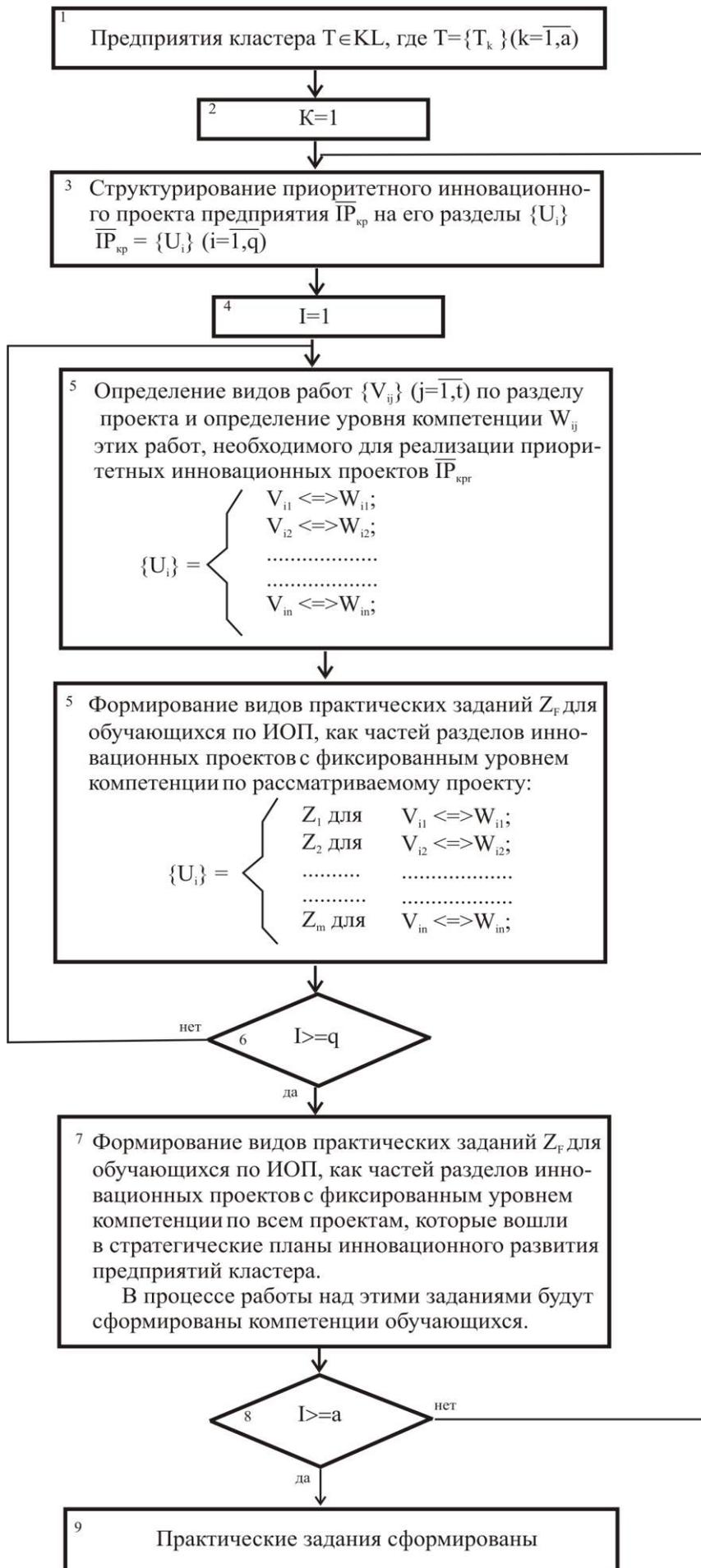


Рис. 3 - Схема подбора заданий для формирования компетенций

Таблица 1

## Потребности заинтересованных сторон.

Заинтересованные стороны	Потребности	Процедуры удовлетворения потребностей
Предприятия	Высокая компетентность выпускников ИОП	Участие в разработке методик оценки компетентности и в процедуре оценки на различных этапах подготовки обучающихся.
	Хороший уровень теоретической подготовки, обучающихся по ИОП.	Участие в отработке учебно-методических комплексов дисциплин.
	Наличие практических навыков деятельности	Участие в улучшении учебно-лабораторной базы, проведение занятий на предприятиях кластера.
	Навыки организаторской работы выпускников ИОП	Привлечение обучающихся к проведению массовых мероприятий на предприятиях кластера. Участие в общественных организациях.
	Умение коллективной работы в группах	Участие в выполнении совместных групповых работ с оценкой их персональной эффективности.
	Самостоятельность и компетентность при принятии решений	Участие в деловых играх, беседах, обсуждениях с обсуждением результатов.
	Другие	
Обучающиеся	Качественные локальные образовательные стандарты	Участие в обсуждениях стандартов, оценка их восприятия. Оценка элементов образовательного процесса.
	Компетентный преподавательский состав	Оценка восприятия учебного материала, умение понятно излагать сложные темы, умение ведения дискуссий.
	Современное учебно-лабораторное оборудование	Совместное с лучшими обучающимися обсуждение состояния инфраструктуры и производственной среды университета.
	Тесная связь с предприятиями кластера для получения хороших практических навыков в будущей деятельности.	Участие в выполнении совместных инновационных проектов, представляющих интерес для предприятия.
	Наличие широкого спектра информационных систем (ИС), охватывающих многие сферы деятельности.	Участие лучших обучающихся в оценке заказов на приобретение ИС, оценке имеющихся ИС, повышению эффективности их практического использования.

Модель оценивания, иллюстрирует подход к измерению процессов, который применим как к характеристикам процессов или уровней зрелости, так и к измерениям эффективности, а также при их интеграции для выполнения назначения усовершенствования. Модель включает подходы к измерению качества продуктов образовательной деятельности в разрезе ИОП университета, к числу которых относятся:

- специалисты, обучающиеся по ИОП;
- инновационная продукция (новые идеи, технологии, составы материалов, методы анализа, расчетные программы и т.д.), являющаяся практическим выходом ИОП;
- книжная продукция (учебно-методическая литература, в том числе электронная);
- кадры высшей квалификации (доценты и профессора), обеспечивающие образовательную деятельность по ИОП.

Принимаем в качестве критерия оценивания процессов и продукции критерии пригодности, сущность которых заключается в том, что показатели качества процессов и продукции должны удовлетворять нормативным документам.

При реализации ИОП ключевым является процесс формирования компетенций и его оценка. Оценка компетентности обучающихся после завершения ИОП показана на рис. 4.

Персонал повышает свою компетентность на основе полученного базового образования, подготовки на основе инновационной образовательной программы, навыков и опыта. Университет, входящий в структуру кластера, обеспечивает компетентность, осведомленность и подготовку персонала к деятельности его в условиях модернизации и последующего использования СМК для достижения целей инновационного развития.

В целом можно отметить, что представленные механизмы и процедуры должны охватить все ключевые процессы подготовки квалифицированных специалистов с их ориентацией на последующую работу в сфере инновационной деятельности кластера. Предприятия и организации кластера получат пополнение инноваторов, которые помогут им решить наиболее острые проблемы повышения конкурентоспособности и обеспечения качества производимой продукции. Инновационная деятельность постепенно станет повседневным стилем работы предприятий. Вместе с этим будут решаться непростые вопросы инновационного развития региона в целом.



Рис. 4 - Оценка компетентности выпускников ИОП.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Пензенской области до 2021 года и прогнозный период до 2030 года, от 21 февраля 2014 года № 83-рп.

2. Щетинина Наталья. Управление конкурентными преимуществами в технологических кластерах на основе менеджмента качества: Монография. LAP LAMBERT Academic Publishing, Германия, 2013

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.  
СМЕНА ПАРАДИГМЫ СОЗНАНИЯ**

*Щучкин Алексей Евгеньевич*

*Аспирант кафедры «Корпоративная безопасность» ГОУ ВПО Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Москва*

*ECONOMIC ASPECTS OF INFORMATION SECURITY. A PARADIGM SHIFT OF CONSCIOUSNESS.*

*Shchuchkin Alexey, Graduate student "Corporate Security" GOU VPO Ryazan State Radio Engineering University, Moscow*

**АННОТАЦИЯ**

*Изменение подхода к оценке экономической эффективности внедрения системы информационной безопасности в организации.*

## ABSTRACT

*Changing the approach to the assessment of the economic efficiency of the system of information security in the organization.*

*Ключевые слова: Информационная безопасность*

*Keywords: Information Security*

Экономическая деятельность предприятия любого типа и формы собственности в современном мире не может осуществляться без обработки больших потоков информации. Соответственно и наличие комплексного подхода к правилам и методам обработки и контроля информационных потоков в организации не только необходимое, но и жизненно важное условие ее работы.

Существует несколько традиционных заблуждений в оценке необходимости использования системы информационной безопасности на предприятии.

1. Само понятие «информационная безопасность» рассматривается, как аналог понятию «защита информации», что существенно снижает эффективность работы специалистов по информационной безопасности и увеличивает вероятность возникновения проблем при ее обработке.
2. До сих пор проблем не возникало, значит их не будет и в будущем.
3. Можно обезопасить работу предприятия разовыми закупками высокотехнологичных программных и аппаратных комплексов.
4. Вложения в систему информационной безопасности не окупаются.
5. Нет необходимости в специальном подразделении или сотруднике, отвечающем за информационную безопасность.
6. Специалисты IT-отдела в состоянии самостоятельно осуществлять резервирование и контроль доступа к информации и системам ее обработки.

Безусловно, решения о правилах работы с информацией в конкретной организации принимает руководитель, исходя из общей концепции работы и собственной оценки рисков. Однако, принимая то или иное решение, направленное на повышение или понижение безопасности при работе с информацией, необходимо четко представлять себе последствия такого решения.

Для того, чтобы оценить эффективность работы системы информационной безопасности, перечислим потребности организации при работе с информацией:

1. Информация, необходимая для работы должна быть актуальной. Если вы будете работать с устаревшими прайсами, вы прогорите.
2. Информация должна быть достоверной.
3. Информация должна быть полной и достаточной для работы.
4. Информация не должна быть избыточной, поскольку это увеличивает время на ее обработку и снижает уровень безопасности в целом.
5. Должен осуществляться контроль за доступом к информации.
6. Информация должна быть защищена от неправомерного доступа, порчи, изменения и уничтожения.
7. Информация должна быть зарезервирована
8. Резервные копии должны находиться в актуальном состоянии и быть проверены на возможность восстановления.

Может ли сотрудник ИТ-службы осуществлять весь комплекс работ по выполнению вышеперечисленных требований? Нет. Во-первых, основной его задачей является

обеспечивать работоспособность комплексов и сервисов по работе с информацией, а также обеспечивать работу локальной сети и рабочих станций. Он не может и не должен принимать решений о важности той или информации, о том, кому именно необходимо предоставить к ней доступ и в конце концов он не должен сам контролировать себя.

Может ли сотрудник организации, знающий ее структуру, потребности методы и характер работы, имеющий достаточно полномочий, полноценно регулировать сферу информационной безопасности на предприятии. Может. При условии, что он обладает достаточным уровнем знаний компьютерных технологий, обладает навыками на уровне системного администратора и в достаточной мере разбирается в структуре вычислительных систем, используемых при обработке информации на данном предприятии.

Таким образом, мы приходим к необходимости организации на предприятии специализированного подразделения или привлечении специалиста, который с одной стороны, обладает достаточным уровнем знаний информационных технологий, имеет специальное знание в области законодательства и требований, предъявляемых к информационной безопасности, а с другой стороны имеет достаточно полномочий для организации системы информационной безопасности и контроля и достаточно компетентен в организационной структуре предприятия, методах и целях его работы.

Такой специалист является связующим звеном между руководством предприятия, техническими специалистами и специалистами, непосредственно осуществляющими практическую деятельность.

Таким образом, первым шагом для осуществления контроля за обработкой информационных потоков на предприятии и наведении элементарного порядка должно быть назначение ответственного лица, отвечающего за информационную безопасность.

Система информационной безопасности на предприятии является одним из инструментов обеспечения его работоспособности в том числе повышения эффективности его работы при достижении поставленных задач.

Экономическая польза от внедрения системы информационной безопасности может быть кратко перечислена в следующих пунктах?

- Контроль доступа к информации. Критически важная информация, жизненно важная для работы предприятия, будет защищена от несанкционированного доступа, изменения и распространения. Несанкционированный доступ к конфиденциальной информации может грозить срывом контрактов, судебными издержками и даже остановкой работы предприятия.
- Резервирование информации и сервисов ее обработки. Вы потеряли все данные. Ваше предприятие остановилось на неделю. Сколько вы потеряете, при условии, что данные все-таки удастся восстановить?
- Более эффективное использование существующих

ресурсов. Вы закупили новые компьютеры, новую систему хранения данных или сменили программное обеспечение. Насколько это необходимо? Как давно вы проводили инвентаризацию и аудит безопасности?

- Выполнение требований законодательства. Какие требования предъявляет закон к информации, обрабатываемой в вашей организации? Какие санкции предусмотрены за их невыполнение? Сколько штрафов вы уже заплатили?
- Увеличение эффективности работы. Существуют ли утвержденные правила работы с информацией? Сколько времени вы потратили на поиск данных, лежащих не в том месте. Как давно у вас была вирусная атака и сколько времени вы потратили на восстановление работоспособности? Как часто вам приходится улаживать конфликты между сотрудниками из-за утерянных или испорченных данных?
- Привлечение клиентуры, повышение рейтинга. Одной из функций системы информационной безопасности также является и контроль входящих и исходящих потоков информации, а также информации об организации.
- Помощь руководству в расследовании инцидентов, в том числе и в случае материальных или денежных

потерь.

- Противодействие коррупции, а как следствие снижение затрат.

Резюмируя вышесказанное можно выделить следующие основные моменты, критически важные для организации системы информационной безопасности на предприятии:

1. Необходимо в обязательном порядке назначить ответственного за информационную безопасность.
  2. Необходимо привести правила и положения в соответствии с требованиями законодательства.
  3. Совместно с ответственным лицом руководство должно разработать систему планирования, отчетности и контроля с учетом приоритетов работы предприятия.
  4. Необходимо определить критические точки в работе с информацией и запланировать финансирование, предварительно рассчитав возможные последствия от нарушений или несоблюдений правил и требований информационной безопасности.
- Внедрение системы информационной безопасности как части системы управления предприятием позволит повысить эффективное его работы, высвободить материальные и людские ресурсы и достичь значительной экономии средств.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

**Синицын Владимир Владимирович**

Ульяновский Государственный Университет, Г.Ульяновск

**Заббарова Ольга Алексеевна**

Кандидат экономических наук, доцент, Ульяновский Государственный Университет, Г.Ульяновск

**Шабакеева Рузилья Рафаэлевна**

Ульяновский Государственный Университет, Г.Ульяновск

### PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Sinitsyn Vladimir, Ulyanovsk State University, Ulyanovsk

Zabbarova Olga, Candidate of Science, assistant professor, of Ulyanovsk State University, Ulyanovsk

Shabakaeva Ruzilya, Ulyanovsk State University, Ulyanovsk

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России. Выявлены и проанализированы наиболее важные аспекты развития сектора МСП. Дана оценка реальной зависимости развития МСП в России и законодательства РФ, а также значение инфраструктуры для МСП. Приведён комплекс мероприятий, способствующих полноценному развитию сектора МСП в России.

#### ABSTRACT

In this item are considered the main problems of development of small and medium business in Russia. The most important aspects of SME sector development are identified and analyzed. The estimation of the real dependence of SME development in Russia and the Russian Federation legislation and the importance of infrastructure for SMEs. It given a set of activities that contribute to the full development of the SME sector in Russia.

**Ключевые слова:** развитие малого и среднего предпринимательства, проблемы, способы решения, налогообложение, не стабильность законодательства, источники финансирования, административные барьеры, инфраструктура.

**Key words:** development of small and medium enterprises, problems, solutions, taxation, stability of the law, sources of funding, administrative barriers, infrastructure.

Сектор малых и средних предприятий (в дальнейшем МСП) – это один из важнейших элементов успешно функционирующей экономики в современном мире, слабость которого отражается на развитии экономики и общества в целом. Именно МСП обслуживает основную массу

потребителей, производит продукты и услуги, удовлетворяющие быстро меняющиеся требования со стороны потребителей и является крупнейшим работодателем.

Для России успешно функционирование и стабильное развитие сектора малых и средних предприятий осо-

бенно важно. Диверсификация структуры российской экономики, модернизация и повышение конкурентоспособности, развитие самозанятости, решение проблемы безработицы, рост ВВП и налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, формирование среднего класса – это задачи решаемые, в том числе, посредством именно становления сектора малого и среднего предпринимательства. Но в настоящий момент существует ряд обстоятельств, негативно влияющих на развитие МСП. Именно поэтому существование МСП в России проходит в тяжёлых условиях.

Одной из основных проблем современного МСП в России является нестабильность законодательства налогообложения и финансового регулирования. С 2006 года наблюдались положительные сдвиги в этой проблеме. Сокращалось количество платежей, среднее затраченное время на осуществление платежей, снижалась общая налоговая ставка на прибыль. Но в 2012-2014 годах вступили в действие нормативные правовые акты, которые изменили в худшую сторону условия существования и развития малого и среднего предпринимательства.

Во-первых, Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования», по которому 1 января 2013 года фиксированный размер страхового взноса на обязательное пенсионное страхование увеличился в два раза.

Во-вторых, Федеральный закон от 2 апреля 2014 г. № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», по которому организации применяющие УСН и ЕНВД обязуются платить налог на недвижимое имущество, налоговая база которых определяется по их кадастровой стоимости.

Примером нестабильности законодательства может служить изменение в 2014 году подхода к расчёту размера страхового взноса на обязательное пенсионное страхование для ИП. В свою очередь это означает практическую неосуществимость планирования и прогнозирования в таких условиях.

В итоге, результатом становится рост численности занятых работающих в неформальном секторе экономики. Росстат констатирует увеличение численности занятых в неформальных секторах экономики в 2013 году на 13% в период с января по июнь. А общее количество работников, занятых в неформальных секторах экономики достигало 14,7 миллионов человек (или 19,4% от общей численности экономически активного населения). По исследованиям других организаций, таких как ОЭСР и МОТ высокий уровень занятых в неформальных секторах экономики также подтверждается.

Необходимы определённые действия со стороны государства, прежде всего сконцентрированные на корректировке нормативных правовых актов и объективной оценки их воздействия на субъекты МСП, а также на механизмы стабилизирующие условия развития МСП.

Другой проблемой развития МСП в России, волнующая многих предпринимателей, является доступность к источникам финансирования деятельности предприятий. Множество программ финансовой поддержки сектора МСП, реализуемые различными структурами и ведомствами, до сих пор не могут решить проблемы доступа к

финансовым ресурсам. Невыносимо высокая стоимость финансовых ресурсов, недостаток долгосрочных инвестиционных средств, жесткие требования со стороны кредиторов к заёмщикам, длительные сроки рассмотрения заявок на получения различных видов кредитов – это не полный список трудностей, с которыми сталкивается МСП.

Такая ситуация характерна не только для сектора МСП, она, скорее, является следствием общего положения на финансовых рынках. В конечном итоге МСП становится заложником ситуации и не имеет возможности полноценного развития.

В таких условиях разумными представляются меры государственной политики, направленные на финансовую поддержку МСП, в дальнейшем генерирующие мультипликативный эффект. Хорошим дополнением к мерам государственной поддержки является развитие и других механизмов, таких как лизинг, факторинг, микрофинансирование.

По данным исследования рынка ангельских инвестиций в РФ, проведённого в 2013 году Национальной ассоциацией бизнес-ангелов, компанией Atom Partners и Российской венчурной компанией, рынок инвестиций бизнес-ангелов является наименее развитой в российской венчурной индустрии.

Основной проблемой на пути развития инвестиций бизнес-ангелов, представители отрасли связывают главным образом со слабой информированностью участников рынка о ключевых событиях в отрасли, успешных проектах и слабым развитием венчурной инфраструктуры, в том числе различных объединений бизнес-ангелов. Также нужно отметить проблему прозрачности финансовой поддержки инвестиций бизнес-ангелов со стороны государства, а также закрепление в законодательстве определения о деятельности бизнес-ангелов, без которого финансовая поддержка, со стороны государства, не может быть достаточно эффективной.

Сохранение высокого уровня административных барьеров, до сих пор, играет не последнюю роль в становлении МСП в России. Последнее исследование «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ» показало, что для почти 35% компаний административные барьеры до сих пор остаются одной из важнейших проблем, к которой крайне тяжело приспособиться. Аналогичный смысл заложен в Докладе уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей в 2014 году.

Проводимые в рамках мероприятий Национальной предпринимательской инициативы поправки в законодательстве, несомненно, меняют ситуацию в лучшую сторону. Но на данный момент этого не достаточно. Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» оценивает ситуацию в России в целом хуже в сравнении с экономически развитыми странами.

Для решения данной проблемы можно выделить такие меры государственной политики как: сокращение административных барьеров, а именно развитие контроля воздействия нормативно правовых актов на предпринимательскую деятельность, градуировка предпринимательской деятельности по уровню рискованности, в соответствии с которой осуществлять проверки, контролирование деятельности надзорных и контрольных органов, тем самым охранять права предпринимателей.

Слабая конкуренция с большими предприятиями и государственными компаниями, проблемы доступа к государственному заказу и закупкам естественных монополий и компаний с государственным участием, выхода на международный рынок - это не полный список проблем МСП, связанных, в том числе с поиском рынков сбыта.

Первостепенной задачей становится становление эффективно функционирующей системы государственных закупок и закупок субъектов естественных монополий и компаний с государственным участием, и меры поддержки экспортно-ориентированных субъектов МСП.

Развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства не может быть оставлено незамеченным. Существуют определённые трудности с использованием субсидий в регионах. Постоянное изменение мероприятий и требований к объектам инфраструктуры создают дополнительные трудности у регионов с непосредственной реализацией мер государственной поддержки, так как в условиях ограниченности времени, существующего у регионов для подготовительных мероприятий, заявки на привлечение ресурсов подаются по максимальному порогу, при этом не связывая их с конкретными потребностями и возможностями их эффективной реализацией регионами.

По данным Счетной палаты Российской Федерации по итогам экспертно-аналитического мероприятия «Анализ эффективности использования субъектами Российской Федерации субсидий в 2012 и 2013 гг. на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), а также обоснованности критериев, используемых при распределении между субъектами Российской Федерации указанных субсидий», в 2012 году доля не освоённых региональными властями средств достигала 38%, в 2013 году – 24%. То есть существуют проблемы в организации осуществления самой государственной поддержки.

Одним из основных негативных факторов, влияющих на эффективность мер государственной поддержки является слабое информационное обеспечение. Только 50% предпринимателей хорошо осведомлены о существующих мерах государственной поддержки МСП, констатирует Счетная палата. Следует представить, насколько хуже знают об этих мерах государственной поддержки потенциальные предприниматели. Притом, что именно молодые компании наиболее активны в создании новых рабочих мест, более 50% всех вновь созданных рабочих мест на рынке, показывает исследование 2013 года Управлением науки, технологии и промышленности ОЭСР.

Развитие и включение действующих и создаваемых многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в систему информационной и консультационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства будет иметь огромное значение для представителей МСП. В данное время МФЦ функционируют в каждом регионе Российской Федерации, но организации, образующие инфраструктуру информационно-консультационной поддержки субъектов МСП, распределены по территории РФ не равномерно, в связи с чем оправданно представляется передача части функций по информационно-аналитическому обеспечению субъектов МСП в сеть МФЦ.

Оказание информационно-консультационной поддержки на базе МФЦ позволит представителям МСП сократить временные и транспортные затраты на получение государственных услуг, информации о программах поддержки, а также облегчит доступ к мероприятиям в рамках Программ поддержки, тем самым повысит их привлекательность для реципиентов с точки зрения получения экономической выгоды.

В трудовом законодательстве РФ одним из принципов является единство правового регулирования труда наёмных работников. С одной стороны, такой принцип представляет собой защиту прав работников, но с другой стороны зачастую требования, предъявляемые к МСП, могут оказаться чрезмерными тем самым вызвать невосполнимый ущерб. Единственного исключения (заключения срочных трудовых контрактов), которое содержится в статье 59 Трудового кодекса РФ явно недостаточно.

В 2014 году Минтрудом России разработан законопроект «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации», предполагающий установление особенностей регулирования труда лиц, работающих у работодателей – юридических лиц, относящихся в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к категории микропредприятий и индивидуальных предпринимателей, средняя численность работников которых не превышает 15 человек.

Законопроектом предлагается предоставить возможность основную часть положений, связанных с трудовыми отношениями, в сфере малого предпринимательства устанавливать трудовым договором. При этом:

- 1) работодателю предоставляется право не принимать локальные нормативные акты, содержащие нормы трудового права;
- 2) положения и условия, которые регулируются локальными нормативными актами, должны быть включены в трудовой договор;
- 3) по соглашению сторон трудового договора сведения о работе у работодателя могут не вноситься в трудовую книжку работника, а при заключении трудового договора впервые трудовая книжка работнику может не оформляться.

По оценке Минэкономразвития России, вносимые законопроектom изменения позволят снять административную и финансовую нагрузку в связи с выполнением требований трудового законодательства для 90% субъектов малого предпринимательства.

Тем не менее, в целом трудовое законодательство остается ориентированным только на работника и не может эффективно содействовать развитию и поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. Необходимо совершенствование системы регулирования труда с учётом специфики характера трудовых связей. Серьёзным недостатком является то, что регулирования трудовых отношений не делает различий для малых и крупных предприятий относительно применения норм переводов, перемещений и замены работников.

Использование рабочего времени работников малых предприятий также требует более гибкого подхода, в том числе при определении времени отдыха, сверхурочных работ, режима выплаты заработной платы.

Также действующее законодательство Российской Федерации до сих пор требует от работодателя независимо от его организационно-правовой формы и размера предприятия оплачивать учебные отпуска, предоставлять отпуска без содержания, сокращать рабочее время работникам, совмещающим работу с обучением, даже в случаях, когда получаемая в образовательном учреждении профессия (специальность) не нужна предприятию, не связана с выполняемой работой, когда работник поступил на обучение не по направлению работодателя, а самостоятельно как до, так и после заключения трудового договора (статьи 173, 174 Трудового кодекса Российской Федерации).

Малые и средние предприятия играют фундаментальную роль в социально-экономической и политической жизни каждой страны, т.к. в секторе МСП действует подавляющее большинство предприятий и сосредоточена большая часть экономически активного населения. С каждым годом внимание со стороны государства развитию малого и среднего предпринимательства увеличивается, что является свидетельством адекватной постановки приоритетных задач. После выступления 4 декабря 2014 года президента РФ Владимира Путина с посланием Федеральному собранию, стало понятно, что комплексный

подход к решению проблем малого и среднего предпринимательства будет продолжен. Необходимо придерживаться к существующему плану, но при этом быть в тесном контакте с субъектами малого и среднего предпринимательства, для качественного ведения диалога, и тогда цель по достижению высокоразвитого сектора МСП будет достижима.

#### Список литературы

1. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования».
2. Федеральный закон от 2 апреля 2014 г. № 52-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
3. Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
4. Доклад уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей, 2014г.

## ОЦЕНКА ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Османова Айшан Эхтирам  
Соболева Елена Станиславовна**

*студентки 3 курса, кафедра финансов, кредита и банковского дела, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г. Москва*

**Панова Татьяна Александровна**

*научный руководитель, доцент, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г. Москва*

### EVALUATION DEBT LOAD OF INDIVIDUALS IN RUSSIAN FEDERATION

*Osmanova Aishan, Soboleva Elena, students 3 courses, chair of finance, credit and banking, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI), Moscow*

*Panova Tatyana, research supervisor, docent, Moscow State University of economy, statistics and informatics (MESI), Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

*Целью данной работы является анализ текущего уровня закредитованности физических лиц и исследование динамики ее изменения в 2013-2014 годах. Исследование было произведено с использованием различных показателей, они позволили оценить реальный уровень закредитованности физических лиц. В работе рассмотрены факторы, повлиявшие на степень закредитованности физических лиц. Итогом работы стало определение степени закредитованности физических лиц, были предложены меры, которые способствуют снижению уровня данного показателя.*

#### ABSTRACT

*The purpose of this article is to analyze the current level of debt load of individuals and to study the dynamics of change in 2013-2014. The study was performed by using a variety of indicators. These indicators assessed the actual level of debt load individuals. The article reviewed the factors affecting the level of debt load individuals. The end of this work was the determination of the degree of debt load individuals, we have also been proposed measures that help to reduce the level of this indicator.*

*Ключевые слова: закредитованность; санкции; банковский сектор; заемщик; кредит; экономика; кредитный портфель; просроченная задолженность; денежные вклады.*

*Keywords: debt load; sanctions; banking sector; borrower, loan; economy; credit portfolio; overdue debts; cash deposits.*

На протяжении нескольких лет вопрос закредитованности населения в России является объектом пристального изучения специалистов в области экономики. Наиболее распространено мнение, что высокий уровень кредитной нагрузки населения напрямую связан с возрастающим объемом кредитных обязательств, приходящихся на одного заемщика. Безусловно, высокая кредитная нагрузка связана и с другими факторами, например, увеличение стоимости уже выданных кредитов за счет увеличения процентной ставки (если такое условие прописано в кредитном договоре). Именно последний фактор имеет высокую долю влияния на уровень закредитованности населения.

Проблема закредитованности населения в России на сегодняшний день стоит достаточно остро. После кризиса 2008-2009 годов банковская система восстанавливалась достаточно быстро и к 2011 году объемы кредитования возвратились на докризисные позиции. Темпы роста экономики увеличивались, банки соответственно наращивали кредитный портфель, количество положительных решений о выдаче кредитов увеличивалось. Развитие экономики, увеличение производственных мощностей в свою очередь выступило импульсом для увеличения кредитования физических лиц. До 2013 года данная тенденция не вызывала особой угрозы для банковского сектора Российской Федерации, однако 2013 год стал переломным периодом в сфере кредитования. В 2013 году было выдано 40 трлн. 417,7 млрд. рублей, что превышало показатели за предыдущий год на 19% [6]. Однако вместе с ростом кредитования увеличивались и объемы просроченных платежей по кредитам. Стоит учитывать, что темпы увеличения платежей по кредитам возросли в большей степени, чем в предыдущие года. Причинами стали: замедление роста экономики, увеличение безработицы, снижение темпов роста реальных доходов населения и снижение надежности заемщиков и как следствие общее снижение платежеспособности населения.

В 2014 году произошло множество событий, которые оказали существенное влияние на банковский сектор.

Вопрос закредитованности населения перерос в существенную проблему. Введение санкций иностранными государствами серьезно затронуло банковский сектор Российской Федерации. Большинство российских банков предпочитало брать дешевый кредит за границей, (из-за более низкого уровня ключевой ставки за рубежом), соответственно они получали высокую прибыль за счет маржи и предоставляли большее количество кредитов населению без обеспечения в РФ. Введение ограничений финансирования юридических лиц РФ со стороны иностранных государств сказалось на этом виде деятельности (она стала невозможной).

Со стороны Российской Федерации, был введен запрет на импорт ряда продовольственных товаров, зарубежные государства, в частности США и Евросоюз ограничили поставки производственного оборудования. Однако с учетом производственных циклов нехватка оборудования возникла значительно позже введения данных санкций. Вследствие этого предприятия сократили производственные мощности, урезали штат работников и увеличили стоимость товаров. В нефтегазовой отрасли негативная геополитическая ситуация привела к тому, что перспективы совместной разработки нефтяных скважин не

были осуществлены. Также США и Евросоюз ограничили поставку нефтегазового оборудования, что затруднило дальнейшее развитие этой отрасли в Российской Федерации. Если учитывать, что начиная с июня 2014 года цены на нефть стали падать, а Россия является сырьевой страной, напрямую зависящей от цен на нефть, то падение цен отразилось негативным образом на всей экономической системе Российской Федерации. Итогом этой ситуации стало ослабление курса рубля по отношению к мировым валютам: евро, доллар США.

Вследствие этого доверие к национальной валюте было утрачено со стороны граждан Российской Федерации. Население активным образом стало изымать из банков рублевые вклады. Пиками оттока рублевых денежных средств стали апрель, сентябрь, декабрь 2014 года. В это время физические лица стали активно избавляться от наличных денежных средств, вкладывая их в иные не денежные активы, одновременно с этим количество вкладов в иностранной валюте возросло за аналогичный период, большая часть увеличения произошла за счет переоценки курса иностранной валюты [6]. Физические и юридические лица, в частности банки, начали проводить спекулятивные операции, приобретая иностранную валюту, также российские компании, осуществляющие экспортные операции начали накапливать на счетах выручку в иностранной валюте. Это привело к искусственному повышению курса рубля, а также, ничем не подкрепленному спросу на иностранную валюту.

Санкционная политика привела к следующим результатам: уменьшение реального дохода населения, повышение просроченной задолженности по платежам, невозможность погасить кредит.

Сложившаяся ситуация требовала вмешательства государства в целях урегулирования банковской сферы и стабилизации экономики. Со стороны правительства последовало принятие следующих мер: в декабре 2014 года была увеличена сумма застрахованного вклада в 2 раза, и таким образом она составила 1 400 000 рублей; повышена процентная ставка по рублевым вкладам, вследствие увеличения ключевой ставки с 10,5 % до 17%, были установлены договоренности с компаниями, связанными с нефтегазовой отраслью, по поводу хранения экспортной выручки на счетах.

Таким образом, на сегодняшний день в России экономика находится в состоянии рецессии, наблюдается тенденция снижения уровня ВВП страны, увеличивается темп инфляции, как следствие снижается платежеспособный спрос, происходит сокращение производственных мощностей, растет уровень безработицы.

Рынок кредитования физических лиц имел негативный тренд еще до начала вышеуказанных событий. Важным аспектом при определении закредитованности населения является кредитная нагрузка населения. В Российской Федерации, данной показатель находится на высоком уровне, однако кредитная нагрузка не распределена равномерно по регионам страны. В 2014 году на одного человека (каждого гражданина России) приходилось около 43,2 тысяч рублей кредита, предоставленного физическим лицам [2]. Высокая кредитная нагрузка населения, безусловно, является противоречивым показателем, поскольку это может говорить о развитии экономики (люди заинтересованы в получении кредита, следова-

тельно, они уверены в стабильности экономики в будущем). Вместе с этим, высокая кредитная нагрузка – причина увеличения просроченных платежей по кредитам вследствие недооценки своих обязательств. Наименьшую кредитную нагрузку среди физических лиц имеет Северо-Кавказский регион, там показатель кредитной нагрузки на одного жителя составил 15,5 тысяч рублей. Такой низкий уровень связан с высокой безработицей в этом регионе, непрозрачностью доходов населения, высоким уровнем криминализированности. Остальные субъекты РФ имеют примерно равное значение показателя кредитной нагрузки на каждого жителя региона (от 40 до 53 тыс. рублей). Максимальное значение данного показателя было зафиксировано в Москве и составило 83,8 тыс. рублей на каждого жителя Москвы. Минимальная кредитная нагрузка на каждого жителя региона была выявлена в Республике Ингушетия 3, 12 тыс. рублей. Если учитывать, что средний населения в РФ составляет 50 тысяч рублей, то кредитная нагрузка находится на уровне 43 тысяч, то данный показатель отражает высокую степень за кредитованности населения. В общей сумме за 2014 год было выдано кредитов физическим лицам в объеме 11 038 528 млн. рублей, в 2013 году – 9 518 505 млн. рублей [6].

По прогнозам экспертов в 2015 году, уровень кредитной нагрузки на одного резидента страны практически не изменится, поскольку объем кредитования физических лиц будет оставаться на прежнем уровне или возрастет не более чем на 5%. В период экономического роста с 2010 по 2013 года, банки придерживались лояльной кредитной политики, наращивали объемы кредитования физических лиц, снижали требования к заемщикам и обеспечению кредита, соответственно кредиты для населения становились более доступными, как следствие этого наблюдается высокий уровень кредитной нагрузки. В целом в 2014 году, учитывая признаки возникновения рецессии в экономике России, можно сделать вывод, что не снижающаяся кредитная нагрузка на население является отрицательно характеризующим показателем состояния банковской сферы.

При анализе рынка кредитования с 2013 по 2015 годы наблюдается тенденция увеличения уровня просроченной задолженности по кредитам физических лиц. Например, на 01.02.2013 объем просроченной задолженности по кредитам составил 352 621 млн. рублей, а на 01.02.2015 составил 910 734 млн. рублей. Таким образом, объем просроченной задолженности по кредитам на 01.02.2015 года увеличился в 1,6 раз по сравнению с 01.02.2013 года [8].

Увеличение доли просроченных платежей в кредитных портфелях российских банков ведет к ухудшению показателей отчетности банков, уменьшению совокупного объема выручки, вследствие, банки закладывают высокие риски в другие банковские продукты, увеличивая их стоимость.

В связи с высокой степенью за кредитованности населения банки с 2014 года стали ужесточать свою кредитную политику. Крупнейшие банки России уменьшили число одобренных кредитных заявок физических лиц, они не стали ухудшать свой кредитный портфель за счет увеличения числа ненадежных заемщиков, которые бы привели к увеличению просроченных платежей по кредитам. Банками использовались все более сложные и высокотех-

нические программы, способные рассчитывать платежеспособность заемщиков более точно. Рассмотрим инновации Сбербанка, поскольку он занимает одну треть часть банковского рынка России и имеет весомое значение для страны. Сбербанк России внедрил несколько новых технологий: «Модель оценки потенциального дохода заемщика» – это технология, позволяющая определить тенденции к росту или падению будущего дохода заемщика без учета инфляционной составляющей. Для каждого заемщика определяется своя кривая дохода в зависимости от данных параметров и начальных условий. Risk Based Limit (RBL) – это технология, позволяющая находить оптимальный лимит кредитования в разрезе персональных клиентских данных, статистически рассчитанного фактора риска и состояния кредитного портфеля в целом. Стоит рассмотреть статистические данные крупнейшего банка России, «Сбербанк» в 2013-2014 годах. Банком было получено заявок - 16,7 млн. штук, при этом в среднем в день было рассматривалось 38,5 тыс. штук. Средний уровень одобрения заявок составил 58,4% (этот показатель за аналогичный период 2012 года составлял 65,5%). В целом было выдано 10,4 млн. кредитов на сумму 2 011,8 млрд. рублей. Средние выдачи в день были равны 23,3 тыс. штук, на сумму 5,5 млрд. рублей. Средняя сумма выдачи по потребительским кредитам – 169,6 тыс. рублей, ипотечному кредитованию – 1 264,3 тыс. рублей. Портфель составлял 3, 235 млрд. рублей, а количество кредитов в портфеле равнялось 8,5 млн. штук. Общий кредитный портфель физических лиц за 2014 года превысил 4 169,2 трлн. рублей, а количество кредитов в портфеле составило 10, 4 млн. штук. Средняя сумма выдачи по потребительским кредитам составила 227 тыс. рублей, по ипотечному кредитованию – 1900 тыс. рублей. [7]. Наблюдается тенденция снижения уровня одобрения заявок, однако средняя сумма выдачи кредита и кредитный портфель банка увеличиваются.

Благодаря совершенствованию методик оценки кредитоспособности заемщиков в 2015 году планируется снижение времени рассмотрения заявок, увеличение точности оценки кредитоспособности и снижение риска неплатежа по кредитам. В связи с высокой за кредитованностью населения, снижается количество одобряемых банками кредитных заявок. Это означает, что в будущем положительных заемщиков станет меньше и банкам придется изменять структуру оценки кредитоспособности в соответствии с негативными изменениями конъюнктуры рынка. По прогнозам экспертов, в 2015 году кредитный портфель банков начнет сокращаться, приоритетными будут заемщики, уже имеющие положительную кредитную историю.

Исходя из рассмотренных показателей, можно говорить о том, что уровень за кредитованности населения находится в высокой и опасной зоне. Однако следует учитывать, что благодаря лояльной кредитной политике банков в 2010-2013 годах был выдан большой объем необеспеченных кредитов. Надежность заемщиков, получивших кредит в банке, находилась на невысоком уровне, именно это и послужило повышением степени за кредитованности населения. Также стоит учитывать, что такие ненадежные заемщики стараются погасить кредит за счет получения новых (на одного заемщика может приходиться 5-6 кредитов), что увеличивает объемы просроченных кредитов. Чтобы снизить уровень за кредитованности, банкам

следует воздействовать именно на этот сегмент заемщиков, что и происходит в настоящий момент. Таким образом можно говорить, что в реальности, степень закрежденности высока, но не достигла своего максимума, а значит, у банков остается возможность кредитовать население, при этом повышая требования к платежеспособности, кредитую заемщиков, имеющих положительную кредитную историю (данная мера существенно снижает риск неплатежеспособности).

#### Список литературы

1. Денисова Мария мониторинг доверия финансовым институтам и финансового поведения населения, проведенный НИУ ВШЭ// экспертный сайт Высшей школы экономики 15 марта 2015. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://opec.ru/1668932.html>
2. Руденко Петр, Долговая карта России: где живут самые закрежденные россияне// «Forbes» 15 марта 2015. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.forbes.ru/infographics/finansy/igroki/244502-dolgovaya-karta-rossii-gde-zhivut-samye-zakreditovannye-rossiyane>
3. Сапир Жак, Россия: уроки кризиса//«Expert Online». – 15 марта 2015. – [электронный ресурс] – Режим

доступа. – URL: <http://expert.ru/expert/2015/04/rossiya-uroki-krizisa/>

4. Яковенко Дмитрий, Нищие, злые и мертвые//«Expert Online». – 18 марта 2015. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://expert.ru/expert/2015/04/nischie-zlyie-i-mertvyie/>
5. Высокая закрежденность всего населения России является не более чем мифом - НБКИ //Информационное агентство «Финмаркет». Март 2015 – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.finmarket.ru/news/3820213>
6. Официальный сайт Центрального Банка России – 2015. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.cbr.ru/.com/ru/>
7. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» - 2015. – [электронный ресурс] – Режим доступа - – URL: <http://www.sberbank.ru>
8. Рейтинг банков. Просроченная задолженность в кредитном портфеле банка// «Банки.ру» - 2015. – [электронный ресурс] – Режим доступа - – URL: [http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY\\_ID=50](http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=50)

## ОПЫТ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАРУБЕЖНЫХ И РОССИЙСКИХ ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Сулейманов Руслан Ирикович**

*Магистрант I курса направления «Менеджмент», Оренбургского Государственного Института Менеджмента, ОГИМ*

### THE EXPERIENCE OF RUSSIAN AND FOREIGN COMPANIES' OPERATION DEVELOPMENT ON THE ENERGY MARKET

*Suleymanov Ruslan, Master 1st year in Management, of Federal State Educational Government-financed Institution of Higher Professional Education "Orenburg State Institute of Management", OSIM*

#### АННОТАЦИЯ

*Цель написания данной статьи состоит в изучении опыта развития компаний-сбытовиков электрической энергии, действующих, как за рубежом, так и на территории России. Для этого использовался метод анализа имеющихся данных, а также сравнение полученной информации. Итогом работы можно считать изучение главных различий отечественных и зарубежных организаций. В статье было выяснено, что иностранные сбытовые компании имеют более обширный ассортимент предоставляемых услуг, нежели их отечественные коллеги.*

#### ABSTRACT

*The main goal of this article is to research the development experience of companies that sale electric power both in Russia and abroad. Methods of data analysis and comparison of received information were used for this purpose. As a result the main differences between foreign and domestic companies were established. The article states that foreign energy-sales companies have a wider range of services in comparison with their Russian colleagues.*

*Ключевые слова: совершенствование организации, развитие организации, энергосбытовая организация  
Keyword: development of organization, organizational improvement, energy-sales organization*

Организации устроены так, что они все время стремятся к развитию и совершенству. Создавая ту или иную структуру, систему, организацию, деятельность, нельзя останавливаться на одном уровне и быть статичным. Совершенствование деятельности организаций, как правило, менее затратное и не требует того количества сил и времени, которое было бы необходимо при создании организаций с самого нуля.

Как известно, любая деятельность под собой подразумевает под собой некоторое достижение результатов, что способствует определенному выполнению поставленных задач. Совершенствование деятельности каждой отдельной организации (бизнеса, предпринимательства, работы и т.д.) также направлено, главным образом, на выполнение задач и стремление к достижению главной цели. На этом уровне она представляется в виде получения прибыли, приумножения финансов.

Основным показателем деятельности организации является ее максимальная эффективность при минимальных затратах (времени, сил, ресурсов, сырья и т.д.). Не часто происходит так, что с самого начала удается создать организацию с идеально оптимальной структурой. Необходимость в максимальной оптимизации того, что уже работает, будет ключом к совершенствованию деятельности организации. Следовательно, нужно полностью проанализировать все процессы, структуры, связи, с целью выявить неэффективные и малоэффективные части, места, элементы. После чего, соответственно, их устранить и настроить самым оптимальным образом.

Рассмотрим непосредственно суть понятий, которые необходимы для описания опыта развития деятельности сбытовых организаций.

Понятие «совершенствование» часто отождествляют с понятием «развитие». Однако некоторые различия все же существуют. Для того чтобы их выявить, рассмотрим определения «совершенствование» и «совершенствование деятельности».

Согласно словарю Ушакова, совершенствование – это действие, означающее делать что-либо лучше, совершеннее [4].

Обычно, все организации непрерывно совершенствуются. Достаточно вспомнить аксиомы о том, что кто не развивается – тот деградирует, кто останавливается – тот откатывается назад. Организация, которая не развивается, соответственно, становится неконкурентоспособной и, зачастую, банкротится. В современном мире, когда потребности клиента постоянно растут, в организациях, нацеленных на долгосрочный рост и работу, а не на кратковременное выжимание прибыли, особое внимание обращается именно на совершенствование. Их вынуждает на это действительность конкуренции на рынке.

Это объясняется тем, что совершенствование – это ни в коем случае не постоянное определение и решение проблем. Разумеется, не решая проблемы невозможно совершенствоваться, однако стоит помнить, что прежде чем улучшать процесс – его необходимо стабилизировать, решить постоянно возникающие проблемы. Как известно, проблема – отклонение от стандарта, соответственно, решение проблемы – это приведение чего-либо (показателя, ситуации, даже расположения предметов) к стандарту.

Совершенствование же – это улучшение стандарта, поиск и извлечение неких скрытых возможностей, их проверка и отражение в уже новом, обновленном стандарте.

Несмотря на некоторую сложность самого определения, явление это простое. Оно присутствует в работе всех организаций, независимо от того, зарубежная это или российская организация.

Нельзя рассматривать совершенствование деятельности организации просто как своевременное и систематическое выявление и устранение потерь, хотя без этого, конечно, не обойтись. Тем более, это ни в коем случае не постоянное определение и решение проблем.

На основании всего вышеизложенного, а также разграничения понятий «развитие» и «совершенствование», можно дать определение этих понятий применительно к деятельности организации

Развитие деятельности организации – это не случайное, а целесообразное, позитивное изменение в заранее обозначенное самими организациями время, которое

приводит к достижению качественно новых результатов деятельности.

Благодаря тому, что мы сумели разобраться и вывести понятия, касающиеся развития организаций, можем перейти непосредственно к опыту их развития.

Зададимся вопросом, зачем проводятся зачастую очень масштабные изменения в той или иной среде функционирования организаций (например, электроэнергетике)? Ответ достаточно очевидный – для устранения возникающих проблем и их предупреждению. Для этого проводятся постоянные изменения сферы электроэнергетики, как на федеральном уровне, так и на региональном, в частности, в сфере сбыта электрической энергии.

В российской практике был период, когда был практически единый монополист – компания, держащая в своих руках всю электроэнергетическую сферу. Однако, проведенная в 2005 г. реформа крупнейшей на тот момент организации этой отрасли – РАО «ЕЭС России», позволила разделить электроэнергетику на два специализированных и независимых друг от друга направления: сбытовая и сетевая.

Благодаря этому можно проследить развитие отдельного сектора электроэнергетики – сбыта.

Итак, для организаций, действующих в сфере сбыта электроэнергии на территории Российской Федерации, присущи некоторые особенности развития и совершенствования.

Чтобы их выявить, необходимо дать понятия определения, которые используются для описания организаций.

Энергосбытовые организации – организации, осуществляющие в качестве основного вида деятельности продажу другим лицам произведенной или приобретенной электрической энергии [2].

Гарантирующий поставщик электрической энергии (далее гарантирующий поставщик) – коммерческая организация, обязанная в соответствии с Федеральным законом № 35 «Об электроэнергетике» (или добровольно принятыми обязательствами) заключить договор купли-продажи электрической энергии с любым обратившимся к ней потребителем электрической энергии либо с лицом, действующим от имени и в интересах потребителя электрической энергии и желающим приобрести электрическую энергию [2].

Территориальная сетевая организация – коммерческая организация, оказывающая услуги по передаче электрической энергии с использованием объектов электросетевого хозяйства, не относящихся к единой национальной (общероссийской) электрической сети, а в случаях, установленных Федеральным законом № 35 «Об электроэнергетике», с использованием объектов электросетевого хозяйства или части указанных объектов, входящих в единую национальную (общероссийскую) электрическую сеть [1].

Проведя сравнительный анализ 5 крупнейших организаций энергосбытовой сферы РФ (ОАО «Свердловэнерго», ОАО «Коми Энергосбытовая компания», ОАО «Кировэнерго», ОАО «Удмуртская Энергосбытовая компания» и Оренбургский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс», замечаем следующие особенности их совершенствования и развития [6, 7, 8, 9, 10]:

- все подобные организации были созданы в результате выделения их из крупных территориальных сетевых компаний;
- такие организации являются ведущими в сфере сбыта электроэнергии в своем регионе;
- большинство организаций в этой сфере были государственными, но, на сегодняшний момент, приватизированы и находятся в частной собственности;
- все организации узкоспециализированы, основной вид деятельности – сбыт электрической энергии;
- выделение из крупных сетевых компаний стало возможно благодаря реформе Российского открытого акционерного общества энергетики и электрификации «ЕЭС России» (которой ранее владела более 70% электрической мощности Российской Федерации), в результате которой была ликвидирована вертикальная интеграция сбытовой и сетевой деятельности;
- организации являются гарантирующими поставщиками электроэнергии [6, 7, 8, 9, 10].

Перечисленные особенности развития, а также совершенствования деятельности организаций в сфере сбыта электроэнергии характерны исключительно для России. Организации, действующие на аналогичном

рынке, которые находятся за пределами Российской Федерации и СНГ, не имеют подобного опыта.

У зарубежных компаний, связанных с электрической энергией, нет вертикальной интеграции (не имеют разделения на производителей, сбытовые и сетевые организации). Поэтому организация занимается всеми процессами энергоснабжения своих потребителей, начиная от добычи и выработки электроэнергии до сбыта и обслуживания потребителей.

К примеру, немецкая организация «E.ON» задействовано почти во всех процессах – выработке, передаче и продаже. Организация «Edison», базирующаяся в Италии, вырабатывает и сбывает электроэнергию, газ и нефть. Бразильские «Eletrobras», «CPFL Energia», «Celesc», «Copel» и «AES Eletropaulo» участвуют в производстве, транспортировке, распределении и сбыте электроэнергии. «Tuas Power», действующая в Сингапуре, производит и продает электроэнергию, а также предлагает услуги по охране окружающей среды и по энергетическим решениям [5].

Можно отметить, что зарубежные организации совершенствуются за счет распространения своей деятельности на другие рынки (Internet-услуги, телевидение).

Данные по основным сходствам и различиям российских и зарубежных энергосбытовых организаций представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные сходства и различия отечественных и зарубежных энергосбытовых организаций

Характеристика	Организация	Российские энергосбытовые организации	Зарубежные энергосбытовые организации
1 История создания		Созданы в результате выделения из крупных территориальных сетевых компаний	Созданы и действуют как отдельный субъект хозяйствования
2 Собственник		Частная собственность (ранее – государство)	Частная собственность
3 Специализация		Узкоспециализированные, выполняют один из этапов доставки электроэнергии потребителям	Широкая специализация. Как правило, начиная от производства электроэнергии до доставки.
4 Вертикальная интеграция (разделение на производителей, сбытовиков и сетевых организаций)		+	-
5 Зона влияния		Отдельный регион РФ	Вся территория страны
6 Спектр оказываемых услуг		В основном, только продажа электроэнергии и оказание сопутствующие услуги (метеорологические услуги, услуги контролёров). Иногда, продажа дополнительных видов энергосберегающих товаров	Широкий спектр оказываемых услуг. Помимо основных видов деятельности, расширяют услуги на другие рынки

Обобщая, можно сказать, что российские электроэнергетические сбытовые организации узкоспециализированные и занимаются исключительно одной функцией продажи электрической энергии (иногда – дополнительных видов товаров). Зарубежные же организации совершают весь процесс от выработки до сбыта. Иностранные организации гораздо более широко распространены на рынке, многие из них, помимо основной деятельности, занимаются еще и второстепенными видами, которые, благодаря известности и распространенности организации, приносят дополнительную прибыль.

Список литературы

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон – М.: Эксмо, 2010. – 31с.
2. Об электроэнергетике: федер. закон – М.: Эксмо, 2010. – 71 с.
3. Куцевол Н. Г. Организационное развитие и управление изменениями: учебное пособие / Н. Г. Куцевол. – Казань: КФУ, 2011. –103 с.
4. Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков. – М.: Альта-Принт, 2009. – 1240 с.

5. Рынок сбыта электроэнергии зарубежных стран 2012, аналитический обзор [Электронный ресурс]: РБК research: [web-сайт]. < <http://www.marketing.rbc.ru/author/1203931.shtml>. >
6. КЭС Холдинг [Электронный ресурс]: История ОАО «Кировэнергосбыт»: [web-сайт]. < <http://www.kesbyt.ru/about/> >
7. КЭС Холдинг [Электронный ресурс]: История ОАО «Коми энергосбытовая компания»: [web-сайт]. < <http://www.komiesc.ru/about/>. >
8. КЭС Холдинг [Электронный ресурс]: История ОАО «Свердловэнергосбыт»: [web-сайт]. < <http://www.sesb.ru/about/history/>. >
9. КЭС Холдинг [Электронный ресурс]: ОАО «Удмуртская энергосбытовая компания»: [web-сайт]. < <http://www.udmesk.ru/about/>. >
10. ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» [Электронный ресурс]: О компании: [web-сайт]. < <http://www.orensbyt.ru/>. >

## РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ МЕНЕДЖЕРСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

**Световец Марина Семеновна**

*Ст. преподаватель ФГБОУ ВПО, «Магнитогорский государственный технический университет, им. Г.И. Носова», г. Магнитогорск*

*MANAGERIAL TRAINING DEVELOPMENT OF MANAGER AND ECONOMIC SPECIALTIES STUDENTS IN HIGH SCHOOL TRAINING  
Svetovets Marina Semenovna, Assistant Professor FSBEI HPE, "Nosov Magnitogorsk State Technical University"*

### АННОТАЦИЯ

*В данной статье рассматривается процесс формирования и развития управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей в процессе обучения в вузе с учетом требований компетентностного подхода. Автором рассматриваются: историко-педагогический аспект требований к менеджеру, этапы развития менеджмента. Представлено проектирование процесса развития управленческих компетенций студентов, дана оценка и критерии качества их развития.*

### ABSTRACT

*This article considers the process of managerial skills formation and development of managerial skills by the students of economic specialties in the learning process at the university to meet the requirements of the competence approach. The author examines the historical- pedagogical aspect of the requirements for the manager, the stages of management development. The design of management skill development of students has been submitted, an estimate and quality criteria for their development have been given.*

*Ключевые слова: компетенции, результат, развитие, формирование, управление, подходы, процесс, профессиональная подготовка, этапы, специальности.*

*Keywords: competence, the result, development, formation, management, approaches, process, training, stages, specialties.*

Актуальность исследования процесса развития управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей в вузе определяется необходимостью повышения профессионализма управленцев, обоснованности и корректности принимаемых ими управленческих решений, а также целесообразностью изменения предметной и дисциплинарной формы организации управленческого мышления.

Успешная деятельность каждой организации обусловливается не только наличием персонала, обладающего необходимыми навыками и опытом, но и искусным управлением ими. Основание для успеха – наличие предъявляемых компетенций у менеджера, отвечающего за выполнение комплекса задач по осуществлению функционирования организации, что определяет его роль в общем механизме регулирования, так как отсутствие высокого профессионализма у такого работника ведет к несоответствию к постановке целей и их достижению [7, с. 115].

Важнейшим фактором повышения эффективности использования потенциала страны в настоящее время является обеспечение качества (конкурентоспособности)

управленческих решений, которые, как известно, разрабатываются экономистами и менеджерами. Поэтому обеспечение конкурентоспособности руководителей, экономистов и менеджеров является главным условием повышения конкурентоспособности организации [11, с. 8]. Чрезвычайно важным является образовательный процесс подрастающего поколения и молодых специалистов, который и послужит основой высокоэффективной и наукоемкой модернизации [5, с. 106].

Исследование процесса развития управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей в процессе обучения в вузе опирается на важнейшие положения философской антропологии о человеке и его предназначении в мире (Аристотель, И. Кант, Платон, Б. Спиноза), о роли ценностно-смыслового самоопределения в обеспечении саморазвития человека (А.С. Арсеньев, М.М. Бахтин, Н.А. Бердяев, Б.С. Братусь, Л.С. Выготский, М.Р. Гинзбург, В.П. Зинченко, А. Маслоу, В.В. Налимов и другие); на работы по теории менеджмента (В.Р. Веснин, П. Друкер, Е.А. Кочергин, М.Г. Лапуста, Ф.У.Тейлор, В.В. Травин, А. Файоль и другие).

Рассматривая историко-педагогический аспект исследования, отметим, что динамика изменений требований к менеджеру в исторической перспективе является достаточно высокой. Менеджмент развивается в соответствии с потребностью практики, и его развитие представляет обобщение и эволюционное развитие удачных приемов организации труда персонала, стимулирования трудового поведения персонала, организации и контроля бизнес-процессов, выстраивания системы власти и выполнения других управленческих функций. В соответствии с эволюцией менеджмента меняется и сам образ менеджера

Наглядно изменения в менеджменте можно проследить по «школам менеджмента». Каждый исторический этап развития менеджмента определяет свой образ менеджера и представлен в школах менеджмента: школа научного управления (Ф. Тейлор, Г. Форд и др.), административная (классическая школа (А. Файоль, Г. Эмерсон, М. Вебер, Д. Муни, А. Рейли и др.), школа человеческих отношений (Х. Мюнстерберг, М.П. Фоллет, Э. Мейо, Д. Карнеги и др.), школа поведенческих наук (Д. Мак-Грегор, Р. Лайкерт, А. Маслоу, Ф. Херцберг и другие) [3, с. 18-21].

В соответствии с требованиями времени изменяются и требования к профессиональной подготовке студентов менеджерских и экономических специальностей в процессе обучения в вузе.

Структура нового поколения стандартов и заключенные в нем механизмы обновления призваны обеспечить целесообразную меру динамичности и подвижности. Ориентация образования на новый его результат требует нового подхода к профессиональной подготовке студентов менеджерских и экономических специальностей и управления им. Эта идея отражается в содержании компетентностного подхода к образованию, который включает [4, с. 250-251]:

1. Модель выпускника, построенную по принципам формирования компетенций, как результата образования.
2. Государственный образовательный стандарт нового поколения, в котором дифференциация знаний, навыков и умений, а также формулирование требований к выпускнику даются в составе компетенций.

Существенный вклад в разработку компетентностного подхода в профессиональном образовании внесли отечественные ученые: В.И. Байденко, И.Г. Галямина, Э.Ф. Зеер, И.А. Зимняя, А.В. Краевский, Ю.Г. Татур, А.В. Хуторской, С.Е. Шишов и зарубежные исследователи: М. Вудкок, Р. Марр, Дж. Равен, D.C. McClelland и др. [1].

Управление процессом профессиональной подготовки студентов менеджерских и экономических специальностей возможно при выполнении определенных требований:

- 1) формировании целей обучения;
- 2) установлении исходного уровня (состояния) управляемого процесса;
- 3) разработке программы действий, предусматривающей основные переходные состояния процесса обучения (обратная связь);
- 4) получении по определенным параметрам информации о состоянии процесса обучения (обратная связь);

- 5) переработке информации, полученной по каналу обратной связи, формирование и внесение в учебный процесс корректирующих воздействий [4].

С учетом требований компетентностного подхода мы заключаем, что развитие управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей в вузе будет эффективной при:

- установлении межпредметных связей между управленческими и экономическими дисциплинами;
- выявлении в дисциплинах специализации потенциала, обеспечивающего формирование, развитие и наращивание управленческих компетенций студентов.

Проектирование процесса развития управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей мы представляем в виде четырех этапов: I этап – констатирующий, II этап – установочный, III этап – формирующий, IV этап – завершающий.

I этап (1 курс) связан с выявлением исходного уровня владения знаниями в области управленческой деятельности. Его цель – определить отношение студентов к управленческим знаниям, как необходимому компоненту профессиональной деятельности студентов менеджерских и экономических специальностей; выявить имеющиеся представления у студентов об уровнях и стилях управленческих действий руководителя.

II этап (2 курс) характеризуется развитием у студентов положительной мотивации к освоению управленческих умений и навыков [8, с. 113]. Целью установочного этапа является создание у студентов целевой установки на овладение важными профессиональными умениями, формирование целостной картины профессиональной деятельности студентов менеджерских и экономических специальностей, раскрытие роли и места в ней управленческого компонента.

III этап (3 курс) направлен на осмысление сущности и структуры профессиональной деятельности, актуализацию и обогащение знаний по управленческой деятельности.

IV этап (4 курс) предусматривает синтез теоретических знаний и закрепление приобретенных умений по осуществлению управленческих действий и операций: защита курсовых работ и выпускной квалификационной работы (умение представить себя, свой доклад, достойно ответить на вопросы).

Мы считаем, что в исследовании особенностей динамики развития управленческих компетенций студентов менеджерских и управленческих специальностей именно в первых четырех семестрах (на первом и втором курсах) должны быть сосредоточены дисциплины психолого-педагогического блока, управленческие дисциплины, т.к. важно именно на начальном этапе заложить «фундамент» для обеспечения необходимого уровня профессионального решения управленческих задач [9, с.74].

Практика концентрации таким образом дисциплин, позволит студентам быть более подготовленными для развития управленческих компетенций на последующих этапах [2, с. 26].

Использованный в настоящем исследовании подход к процессу развития управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей в процессе обучения в вузе основан на создании пси-

хофизиологических условий для комплексной активизации резервных возможностей личности обучаемых [6, с. 248].

Необходимо учитывать и особенность специальности. Например, в подготовке студентов менеджерских и экономических специальностей большое значение имеет понимание того, что надо давать не только и не столько знания, сколько распознавание проблем управления, их истоки и содержание, навыки анализа и решения. В жизни и в профессиональной деятельности нет готовых решений, есть только успешные или неудачные, эффективные и малоэффективные решения [2, с. 28].

Необходимо также отметить, что одна часть компетенций формируется в образовательном процессе, другая часть определяется последовательным накоплением опыта профессиональной деятельности и социальной жизни. Они будут изменяться по разным обстоятельствам и на разных этапах деятельности выпускников менеджерских и управленческих специальностей [10, с. 344].

Таким образом, процесс развития управленческих компетенций студентов менеджерских и экономических специальностей вузов становится наиболее актуальным в теории и методике высшего профессионального образования.

#### Литература

1. Байденко, В.И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: метод. пособие / В.И. Байденко. – М.: 2006. – 72 с.
2. Беликов В.А. Непрерывное поликультурное образование в условиях современной России: сб. науч. тр. / В.А. Беликов, М.С. Световец // под ред. О.В. Лешер. – Магнитогорск, 2012. – 25-28.
3. Глухов, В.В. Менеджмент: учебник для вузов / В.В. Глухов. – СПб.: Питер, 2010. – 608 с.
4. Коротков, Э.М. Управление качеством образования: учеб. пособие для вузов / Э.М. Коротков. - М.: Академический проспект, 2007. – 320 с.
5. Световец, М.С. Модернизация России как жизненная необходимость / М.С. Световец, Т.С. Близнюк //

Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: сб. науч. трудов. вып. XXIX / под общей ред. В.С. Балабанова. М., 2011. - С. 102-109.

6. Световец М.С. Гуманизация образования – как фактор гармоничного развития личности / М.С. Световец // Актуальные проблемы становления личности в современном мире: материалы Всероссийской научно-практической конференции: / под ред. З.М. Уметбаева и др. – Магнитогорск, 2007. – С. 248-253.
7. Световец, М.С. Роль менеджера в современной организации / М.С. Световец, Е.А. Исаева // Экономические, гуманитарные и правовые исследования: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Филатова. – Магнитогорск, 2012. - С. 115-119.
8. Световец, М.С. Современные требования к выпускникам управленческих и экономических специальностей / М.С. Световец // Экономические, гуманитарные и правовые исследования: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Филатова. – Магнитогорск, 2012. - С. 112-114.
9. Световец, М.С. Совершенствование методики преподавания экономических дисциплин в профессиональной подготовке студентов экономических специальностей / М.С. Световец // Развитие профессионально-педагогической направленности специалиста: компетентностный подход: сборник научных трудов / под ред. О.В. Лешер. – Магнитогорск, 2009. - С. 71-76.
10. Световец, М.С. Компетентностный подход к исследованию профессиональной подготовки студентов экономических специальностей технического вуза / М.С. Световец // Современное образование: реалии, традиции, инновации, перспективы: материалы международной науч. конф. под ред. Е.А. Гринева. – Ульяновск, 2010. – С. 343-346.
11. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Фатхутдинов, Р.А.. – СПб.: Питер. 2012. – 448 с.

## РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*Татаровская Татьяна Евгеньевна*

*Аспирант, Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

*RISK-BASED APPROACH TO SMALL ENTERPRISE MANAGEMENT CONTROL SUPPORT ORGANIZATION*

*Tatarovskaya Tatyana, postgraduate student, Samara state university of Economics, Samara*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрено использование риск-ориентированного подхода к организации контрольного обеспечения управления малым предприятием. Выявлены источники рисков, представлена классификация рисков субъекта малого бизнеса. Определены ключевые принципы организации риск-ориентированной системы контрольного обеспечения управления малым предприятием.*

*Ключевые слова: риск-ориентированный подход, риск, малые предприятия, контрольное обеспечение.*

#### ABSTRACT

*The article reviews the use of risk-based approach to small enterprise management control support organization. Sources of risk are revealed, small business entity risks classification is represented. Key principles of risk-based small enterprise management control support organization are defined.*

*Keywords: risk-based approach, risk, small enterprise, control support.*

Максимизация прибыли как главная цель ведения бизнеса теряет свою актуальность в современных экономических условиях, когда успех предприятия зависит от возможности обеспечить конкурентоспособность, эффективность деятельности, устойчивость развития. При этом каждое бизнеса-решение и каждая сделка связаны с риском. Однако проблемы, с которыми сталкиваются крупные компании, существенно отличаются от проблем малого бизнеса. В связи с этим выбор методик, подходов и инструментов для поиска решений и организации внутренних систем предприятий для данных форм организации бизнеса также будет различаться.

Уязвимость субъектов малого предпринимательства заключается в ограниченности всех видов ресурсов и трудности их перераспределения, слабом кадровом обеспечении, недостаточном имидже на рынке, что играет существенную роль при ведении конкурентной борьбы [1, с. 15]. Следовательно, выявление, минимизация и мониторинг рисков, присущих деятельности малых предприятий, являются актуальной задачей, решение которой позволит обеспечить как эффективность деятельности, так и устойчивость развития.

Решение данной задачи, безусловно, связано с несовершенством рынка и существованием необходимости управления рисками в целях обеспечения бесперебойной и эффективной работы предприятия, чтобы избежать финансовых затруднений или банкротства.

Ориентация на риск при организации контрольного обеспечения малого предприятия позволяет выявить сферу возникновения риска, присущего деятельности,

продолжительность его воздействия на компанию, масштабы последствий, возможность их прогнозирования, регулярность возникновения риска. Вместе с тем, управление рисками является проблемой для большинства малых предприятий, поскольку в отличие от более крупных компаний они не располагают достаточными ресурсами и специальными знаниями для стандартизации и структуризации данной процедуры.

Кроме того, процесс принятия решений осложнен неопределенностью, когда отсутствует полная информация об объекте. Эта неопределенность влечет за собой возникновение риска, при реализации которого результаты будущих событий сложно установить, а наличие фактора «опасности» может привести к незапланированным и непредсказуемым исходам.

Таким образом, при организации риск-ориентированного контрольного обеспечения управления малым предприятием необходимо соблюдать следующую последовательность действия:

1. описание бизнес-процессов;
2. выявление и оценка рисков на уровне бизнес-процессов;
3. описание процедур контроля бизнес-процессов;
4. формирование поддержки информационных систем функционирования системы контрольного обеспечения;
5. мониторинг эффективности системы контрольного обеспечения.
6. Источники риска на малом предприятия можно классифицировать следующим образом (см. табл. 1):

Таблица 1

Классификация источников риска на малых предприятиях

№ п/п	Название источника риска	Компоненты источника риска
1.	Внутренние источники риска	1.1. Цели и стратегия малого предприятия; 1.2. Работники малого предприятия; 1.3. Оборудование.
2.	Внешние прямые источники риска	2.1. Конкуренты; 2.2. Контрагенты малого предприятия – покупатели и поставщики.
3.	Внешние косвенные источники риска	3.1. Требования нормативно-законодательных актов; 3.2. Состояние экономики страны и мировой экономики; 3.3. Изменения на политической арене; 3.4. Социальные изменения.
4.	Природные факторы	4.1. Природные явления; 4.2. Неконтролируемые действия или свойства представителей биосферы.

Выявленные источники риска являются основой для определения рисков, присущих деятельности малого предприятия, с целью ориентации на них его контрольного обеспечения.

Формирование перечня рисков возможно осуществить следующими способами:

1. Выявление рисков, присущих объектам бухгалтерского учета, согласно федеральному закону № 402-ФЗ от 06.12.2011г. «О бухгалтерском учете»: факты хозяйственной жизни, активы, обязательства, источники финансирования, доходы и расходы, а также иные объекты.

2. Выявление участков деятельности малого предприятия, которые требуют контроля в целях обеспечения непрерывности деятельности, и определение рисков,

присущих данным участкам. В качестве таких рисков могут выступать:

- 2.1. Риск несвоевременной и неполной регистрации фактов хозяйственной жизни.
- 2.2. Риск потери активов (имущества).
- 2.3. Риск невыполнения обязательств.
- 2.4. Риск неэффективного управления источниками финансирования.
- 2.5. Риски, связанные с получением доходов и осуществлением расходов.

Мониторинг риска, связанного с несвоевременной и неполной регистрацией фактов хозяйственной жизни предприятия, необходимо для оценки уровня компетент-

ности сотрудника, в обязанности которого вменено ведение бухгалтерского учета, в целях обеспечения предоставления достоверной информации лицам, принимающим управленческие решения.

Контроль за имуществом малого предприятия необходим для предотвращения рейдерских захватов собственности организации, следовательно, выделение данного риска актуально [2, с. 121].

Выявление риска невыполнения обязательств субъектом малого бизнеса обусловлено существованием кассовых разрывов, когда покупатель несвоевременно погашает задолженность, что влечет за собой несвоевременное погашение обязательств перед кредиторами или необходимость привлечения заемных ресурсов, что приводит к снижению финансовой устойчивости [4, с. 17].

Проблема нерационального использования источников финансирования возникает в случае отсутствия четко сформированной стратегии и целей деятельности, отсутствия системы планирования и бюджетирования.

Минимизация рисков, связанных с получением доходов и осуществлением расходов, возможно при решении проблем, обуславливающих выявление риска неэффективного управления источниками финансирования.

Организация системы контрольного обеспечения управления малым предприятием, ориентированным на риск, целесообразно основывать на следующих ключевых принципах:

1. Согласование с целями организации, которое включает в себя следующие действия:

1. определение уровня риска, на который готова пойти организация для достижения своих целей, и его возможные последствия (риск-аппетит);
2. система контрольного обеспечения должна быть сбалансирована со всей системой управления малым предприятием;
3. переориентация внимания руководства с контроля только над подготовкой отчетности на контрольные процедуры стратегического характера, отвечающие основным требованиям к эффективному функционированию предприятия;
4. последующий контроль за соблюдением данного принципа.

2. Определение функциональных обязанностей и ответственности должностных лиц.

3. Создание мотивационной культуры:

1. формирование определенной культуры организации, этических принципов;
2. руководство организации должно обладать лидерством среди подчиненных;
3. формирование ценностей организации и бережного отношения к ним;
4. проведение встреч между руководством и работниками разного уровня по вопросам реализации системы контрольного обеспечения, оценки рисков, их выявления, минимизации и устранения последствий.

4. Реагирование на риск, которое включает в себя следующие действия:

1. все стратегические и тактические решения должны приниматься с использованием результатов реализации системы контрольного обеспечения;

2. различные риски в совокупности могут создавать агрегированный эффект на результаты работы предприятия и достижение его целей. «Эффект домино» или синергия всегда должны учитываться;

3. реакция на риск должны быть подкреплена всеобъемлющей информацией о причинах его наступления, факторах, способствующих этому, возможных затратах и перспективах данного события и т.д.;

4. в зависимости от вида и уровня риска, а также других факторов, на основании результатов работы системы контрольного обеспечения могут приниматься различные решения, в частности:

- а) избежать риск;
- б) принять дополнительный риск для снижения основного;
- в) проконтролировать изменение риска при изменении вероятности его наступления, источника его возникновения, его природы, магнитуды и длительности последствий [3, с. 143];
- г) разделить риск с использованием инструментов страхования;
- д) принять риск, не предпринимая никаких действий, кроме мониторинга его изменений.

5. гарантия достижения целей системы контрольного обеспечения позволит снизить расходы на ее осуществления в разумных границах, а также снизить расходы, связанные с компенсацией последствий.

5. Организация гармоничной коммуникации:

1. система контрольного обеспечения управления малым предприятием не должна осуществлять документирование своих процедур и осуществлять коммуникацию изолированно от всего предприятия;
2. данная система должна быть интегрирована в систему управления предприятием и соотноситься с его целями, деятельностью, бизнес-процессами, внутрифирменными системами, рисками и ответственностью;
3. данная система не должна концентрироваться только на процедурах документирования, взаимодействие с сотрудниками также актуально;
4. изменения в системе контрольного обеспечения должны влиять на совершенствование технологической документации и коммуникации.

6. Мониторинг и оценка :

1. мониторинг и оценка системы не должны заключаться только в исследовании контрольных процедур;
2. процедуры контроля имеют устойчивую тенденцию к устареванию и появлению необходимости их совершенствования по различным причинам;
3. периодичность мониторинга и оценки зависит от таких факторов, как изменчивость внутренней и внешней среды, актуальность контрольных процедур, типа используемых контрольных процедур, стабильности функционирования системы контрольного обеспечения, данных о результатах работы системы в предыдущие периоды, стремление к построению баланса между затратами и выгодами от системы;

4. каждый работник должен самостоятельно оценивать эффективность применяемых контрольных процедур по отношению к выполнению его функциональных обязанностей.
7. Обеспечение прозрачности и ответственности:
  1. в отчетности, представляемой внутренним и внешним пользователям целесообразно указывать информацию об основных рисках, контрольных процедурах, функционировании системы контрольного обеспечения и т.д.;
  2. в отчетность для внешних пользователей целесообразно включать часть внутренней информации в целях обеспечения их необходимыми сведениями для принятия решений;
  3. предприятию необходимо совершенствовать реализацию функции обратной связи для учета информации от различных пользователей в целях совершенствования системы контрольного обеспечения.

Таким образом, ориентация на риск при организации системы контрольного обеспечения на малых предприятиях обусловлено высокой уязвимостью субъектов

малого бизнеса по сравнению с крупными компаниями. Организацию данной системы целесообразно осуществлять в соответствии с определенными ключевыми принципами с учетом рисков, присущих данным предприятиям.

#### Литература

1. Андреева С.В. Методологическое обеспечение совершенствования учетной деятельности малых предприятий: дифференциация подходов // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 36 (330). С. 13-25.
2. Корнеева Т.А. Корпоративное управление и корпоративный контроль // Экономические науки (Самара). 2006. № 2 (15). С. 116-124.
3. Татаровская Т.Е. Внутренний контроль как элемент обеспечения устойчивого развития субъектов малого предпринимательства // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6 (107). С. 140-145.
4. Фомин В.П., Татаровский Ю.А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации//Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 4. С. 11-20.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

*Татаровский Юрий Алексеевич*

*Аспирант кафедры бухгалтерского учета и экономического анализа Самарского государственного экономического университета, г. Самара*

*CONCEPTUAL APPROACH TO THE STRATEGIC COMPETITIVENESS ANALYSIS OF BUSINESS FINANCIAL CONDITION  
Tatarovsky Yury, Post-graduate student, Samara State University of economics, Samara*

#### АННОТАЦИЯ

*В статье рассмотрена необходимость проведения анализа стратегической конкурентоспособности финансового состояния бизнеса. Выявлены аспекты стратегической конкурентоспособности финансового состояния*

#### ABSTRACT

*The necessity of the strategic competitiveness of business financial condition is represented. The aspects of strategic competitiveness of business financial condition are revealed*

*Ключевые слова: финансовое состояние, стратегическая конкурентоспособность, стейкхолдеры, бизнес-анализ*

*Keywords: financial condition, strategic competitiveness, stakeholders, business-analyses*

Финансовое состояние представляет собой совокупность характеристик имеющихся у предприятия финансовых ресурсов. Так, анализ финансового состояния способен дать оценку качеству финансовых ресурсов компании, сбалансированности источников их формирования, использованию и способности финансовых ресурсов к воспроизводству.

Именно качество финансовых ресурсов и их использования определяет возможность компании участвовать в конкурентной борьбе, реализовывать свои конкурентные преимущества, развивать свою деятельность, совершенствовать выпускаемую ею продукцию.

Стратегическая конкурентоспособность финансового состояния является многофакторной характеристикой финансовых ресурсов предприятия, отражающая (рис.1):

Инвестиционную привлекательность компании. Развитие предприятия в условиях жесткой конкуренции невозможно без привлечения дополнительных финансовых ресурсов, которые необходимы для расширения деятельности: увеличения мощностей производства, освоения новых рынков сбыта, реализации инфраструктурных проектов, необходимых для достижения целей компании и проч., что объясняет важность такого фактора стратегической конкурентоспособности как инвестиционная привлекательность [1; с.20]. Интересы инвесторов заключаются в двух аспектах, часто находящихся в противоречии друг с другом: во-первых, в получении дохода от инвестиций, а, во-вторых, в умеренном риске их инвестиций. Осознанно не рассматривается ситуация, когда достигается максимальный доход от высокого уровня риска,

т.к. данная ситуация не характерна при разработке стратегии устойчивого развития конкурентоспособного предприятия.

**Кредитоспособность предприятия.** Помимо средств инвесторов, компания должна иметь доступ к кредитным ресурсам своих контрагентов, в частности, банков. Данная потребность обусловлена рядом факторов: во-первых, привлечение инвесторов тесно связано с возможностями управления компанией. Собственники финансовых ресурсов часто диктуют менеджменту свои условия, что меняет бизнес-модель компании и способно препятствовать достижению целей компании. Во-вторых, инвестиции носят, как правило, долгосрочный характер, в-третьих, их привлечение и обслуживание связано с издержками, которые выше кредитных ставок. Требования кредиторов с одной стороны схожи с требованиями инвесторов, однако в них есть существенное различие: кредиторы не заинтересованы в результатах деятельности компании, т.е. способности финансовых ресурсов к воспроизводству и генерированию прибыли. Их интересы заключаются в гарантии возврата предоставленных средств и фиксированной платы за их предоставление, т.е. соблюдение условий срочности, платности и возвратности.

**Финансовая устойчивость компании.** Устойчивость финансовых ресурсов компании характеризуется их возможностью преодолевать факторы негативного воздей-

ствия, как внешние, так и внутренние. Современные методики экономического анализа определяют финансовую устойчивость как сбалансированность собственных и заемных средств компании, что вполне справедливо, т.к. экономическое проявление кризисных ситуаций характеризуется либо сокращением притока финансовых ресурсов, либо их оттоком. Именно поэтому финансовая устойчивость является одним из ключевых аспектов стратегической конкурентоспособности финансового состояния предприятия.

Эффективность и интенсивность использования финансовых ресурсов предприятия. Качество использования финансовых ресурсов является характеристикой процесса управления деятельностью компании, правильности формирования всей модели бизнеса. Именно от эффективности использования финансовых ресурсов, т.е. их способности приносить прибыль, зависит целесообразность функционирования бизнеса и степень участия в конкурентной борьбе. В условиях высокой рентабельности деятельности, компания принимает активное участие в конкурентной борьбе, тратит существенные средства на создание и реализацию своих конкурентных преимуществ. В то же время, при низкой рентабельности или убыточности агрессивность в конкурентной экономически не обосновано, кроме тех случаев, когда подобные действия способны привести к повышению рентабельности.



Рис. 1. Аспекты стратегической конкурентоспособности финансового состояния

Таким образом, стратегическая конкурентоспособность финансового состояния представляет собой характеристику финансовых ресурсов предприятия, отражающую соответствие их качества целям компании и сложившейся бизнес-среде, как в настоящий момент времени, так и в долгосрочной перспективе.

Характеристика финансовых ресурсов в рамках данной статьи рассматривается в разрезе эффективности и интенсивности (деловой активности) их использования, сбалансированности источников их привлечения и путей их использования (платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость) [2, с.15].

С позиции рассмотренных аспектов стратегической конкурентоспособности финансового состояния компании, соответствие бизнес-среде отождествляется с соответствием требованиям ключевых стейкхолдеров пред-

приятия, под которыми понимаются основные хозяйствующие субъекты, оказывающие непосредственное воздействие на деятельность предприятия (табл. 1) [3, с. 58].

Именно поиск, формулировка и ориентация на требования ключевых стейкхолдеров компании, во многом определяют успешность функционирования компании, создают фундамент для реализации ее конкурентных преимуществ.

Однако при принятии управленческих решений не следует ориентироваться лишь на требования стейкхолдеров. Достижение стратегической конкурентоспособности возможно лишь в случае соответствия требований стейкхолдеров стратегическим целям компании. Это необходимо учитывать при формировании бизнес-модели компании, определяющей основные правила использования финансовых ресурсов (рис.2).

Таким образом, анализ стратегической конкурентоспособности финансового состояния заключается в оценке степени удовлетворенности требований ключевых стейкхолдеров и степени достижения поставленных перед компанией целей.

Таблица 1

Наиболее приоритетные характеристики финансового состояния коммерческого предприятия с позиций групп ключевых стейкхолдеров

№ п/п	Группа стейкхолдеров	Характеристика
1	Государственные органы как проверяющий орган	Финансовая устойчивость, отсутствие задолженности по налоговым и социальным обязательствам компании
	Государственные органы как заказчик	Финансовая устойчивость, качественные характеристики предприятия как контрагента и его продукции
2	Инвесторы, акционеры	Рентабельность как вознаграждение за принятый предпринимательский риск
3	Кредиторы	Ликвидность как гарантия возврата средств
4	Поставщики	Платежеспособность как гарантия соблюдения договорных отношений в области расчетов
5	Менеджмент компании	Деловая активность, рентабельность как результаты использования ресурсов компании
6	Покупатели	Финансовая устойчивость, качественные характеристики предприятия как контрагента и его продукции



Рис. 2. Этапы формирования бизнес-модели функционирования компании

Литература

1. Татаровская Т.Е. Аспекты бюджетирования на малых предприятиях / Татаровская Т.Е. // Международный бухгалтерский учет. 2013. – No 39 (285). – С. 18-26.
2. Фомин В.П., Татаровский Ю.А.: Формирование и анализ показателей финансового состояния организации/ Экономический анализ: теория и практика. 2014 - № 4 (355). – С.11-20
3. Основы бизнес-анализа: учебное пособие / В.И. Бариленко, В.В Бердников, Р.П. Булыга, [и др.]; под ред. В.И. Бариленко. – М.: Кнорус, 2014

**ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Тимарсуев Магомед Вахаевич**

Аспирант, ассистент, Балаковский институт техники технологии и управления, г.Балаково

**АННОТАЦИЯ**

*Высокая производительность труда является одним из основных источников экономического роста, в то же время в России сохраняется проблема низкой производительности. В данной работе автором были идентифицированы основные элементы институционального регулирования и отмечена связь между институциональной средой и уровнем производительности. В ходе исследования использовались методы системного экономического анализа. На основе наблюдений был сделан вывод о значимости институционального регулирования в деле повышения производительности труда в России.*

**ABSTRACT**

*High productivity is one of the main sources of economic growth, at the same time there is a problem of low productivity in Russia. In this paper, the author has identified the main elements of institutional management and noted the link between the institutional environment and level of productivity. The study used the methods of systematic economic analysis. Based on observations, it was concluded that institutional regulation is of importance in raising labor productivity in Russia.*

*Ключевые слова: производительность труда; институциональное регулирование; институциональная среда.*

*Keywords: labor productivity; institutional management; institutional environment.*

Низкая производительность труда является одной из основных причин, препятствующих развитию отечественной экономики. Данная проблема получила широкую огласку, и послужила толчком к возникновению многочисленных стратегий, предполагающих разработку мер по преодолению негативных тенденций и обеспечению экономического роста. В подавляющем большинстве случаев, подобные планы предлагают добиться целей за счет прямого воздействия на ключевые факторы, определяющие уровень данного показателя. Подобный фокус вполне логичен, так как достижение конкретных результатов в кратчайшие сроки предполагает реализацию резервов по основным элементам производительности, таким как: труд, капитал, а также технологический уровень. Однако, подобная перспектива в исследовании и регулировании, приводит к тому, что прочие факторы (оказывающие косвенное влияние) остаются мало изученными. И если, в кратко- и среднесрочном периодах отсутствие управления по данным факторам не оказывает ощутимого влияния, то постепенно аккумулируясь, оставленные без внимания, они ведут к возникновению уже опасных системных проблем, решение которых сопряжено с большим количеством трудностей. Лучшим средством в подобной ситуации является системная профилактически деятельность, но для работы в данном направлении необходимо привлечь внимание исследователей к этой теме. В данной статье автором предпринята попытка повысить осведомленность читателей о значимости факторов непроизводственного характера и влиянии институтов на производительность труда.

Как уже отмечалось ранее, в классической экономической теории выделяют три основные группы факторов [5] оказывающих воздействие на уровень производительности труда. Взаимодействие труда и капитала обуславливает возникновение производственного процесса, однако эффективность зависит не только от количественных, но и качественных показателей. Качество трудовых ресурсов, технологический уровень капитала, используемого в производстве, все это напрямую определяет уровень производительности. В то же время, существует огромное количество «прочих» факторов, которые косвенно влияют на все аспекты человеческой деятельности. Кроме прочего они оказывают влияние на возникновение, развитие и взаимодействие труда и капитала и тем самым определяют, как существующий уровень производительности, так и вектор его развития. В экономической

науке подобные («прочие») факторы непроизводственного характера называют институтами, а вся совокупность таких факторов – институциональной средой. [4] Институциональная среда — это сложная система, которая формируется всеми и никем одновременно. Сама природа институтов обуславливает проблематичность манипулирования этими факторами: институты — это продукт взаимодействия индивидов и, точно так же, как и люди, они постоянно изменяются во времени. Так как институты являются отражением социально-экономических взаимоотношений, их «жизненный» цикл можно условно разделить на несколько основных этапов - возникновение, изменение (рост), исчезновение — и, зачастую, соответствует жизненному циклу отдельных сторон человеческих взаимоотношений. Аналогичным образом, субъекты формирования институциональной среды повторяют оных, вступающих в процесс социальных взаимоотношений. Стоит отметить, что в данной работе, мы предлагаем обзор институционального регулирования с точки зрения экономики и опускаем прочие аспекты.

Всех человеческих индивидов, вступающих в процесс экономических взаимоотношений, можно условно разделить на три группы: государство, фирмы и домохозяйство. К первой группе относят представителей власти всех уровней, работников госструктур и учреждений. «Государство» выступает в экономических взаимоотношениях в качестве регулировщика, создавая условия для гармоничного и эффективного взаимодействия «фирм» и «домохозяйств», кроме того, государство занимается обеспечением благополучия общества. Инструменты институционального регулирования субъектов данной группы можно условно разделить на «жесткие» (административные): законы, подзаконные акты, разрешения, запреты, и другие, и «мягкие» (экономические): элементы денежно-кредитной и бюджетной политики. [1] Однако, несмотря на мощный инструментарий и большие возможности по оказанию прямого влияния на жизнь индивидов, государство не является единственным участником процесса формирования институциональной среды. Это связано с тем, что помимо формальных, регламентируемых обществом, существуют и неформальные институты, складывающиеся естественным путем и неподверженные директивному управлению. Они формируются в процессе эволюции общества и представляют собой негласные правила, обычаи, культурные, религиозные деловые и прочие особенности, которые определяют поведение и мотивы

вацию индивида. Институты данного вида оказывают значительное влияние на все аспекты нашей деятельности и могут, как подтолкнуть развитие, так и затормозить его. В случае, когда среда, формируемая формальными средствами, не разделяется обществом, внутренние противоречия приводят к снижению результативности реализуемых мер, но в тоже время, можно говорить о существовании обратного эффекта. [3] Неформальные институты находятся в ведении двух других субъектов управления – домохозяйства и фирм.

Фирмы, это экономические агенты, преследующие цели извлечения прибыли и удовлетворения потребностей населения. В качестве инструментов воздействия фирмы используют ресурсы, находящиеся в их распоряжении. Стоит отметить, что ресурсы включают в себя не только реальные активы, такие как труд и капитал, но также нематериальные, как-то имидж, репутация, формальные и неформальные связи, а также некоторые другие - словом все средства, находящиеся в ведении экономических агентов. Для них (экономических агентов) институциональные изменения не являются приоритетом, однако, когда изменение среды, в которой функционирует агент, обещает выгоду, они активно включаются в данный процесс.

Домохозяйство – субъект институциональных изменений, состоящий из отдельных индивидов. В качестве домохозяйства выступают все индивиды, которые могут также по совместительству представлять и другие субъекты. Общая цель представителей данной группы: обеспечение наиболее полного и своевременного удовлетворения возникающих потребностей, что обуславливает вектор их действий в контексте институциональных изменений. Для достижения собственных целей они также используют находящиеся в их распоряжении ресурсы, однако, в отличие от фирм, заметно меньшую роль играют капитальные ресурсы, а трудовые, напротив, более распространены. При этом, когда заходит речь о трудовых ресурсах домохозяйства особый акцент делается на «человеческий» капитал (знания, навыки, умения, творческие и другие способности).

Как уже отмечалось ранее, именно в процессе сложного взаимодействия всех вышеперечисленных субъектов происходит формирование институциональной среды. Схематично, данный процесс имеет структуру, представленную на рисунке 1 далее.

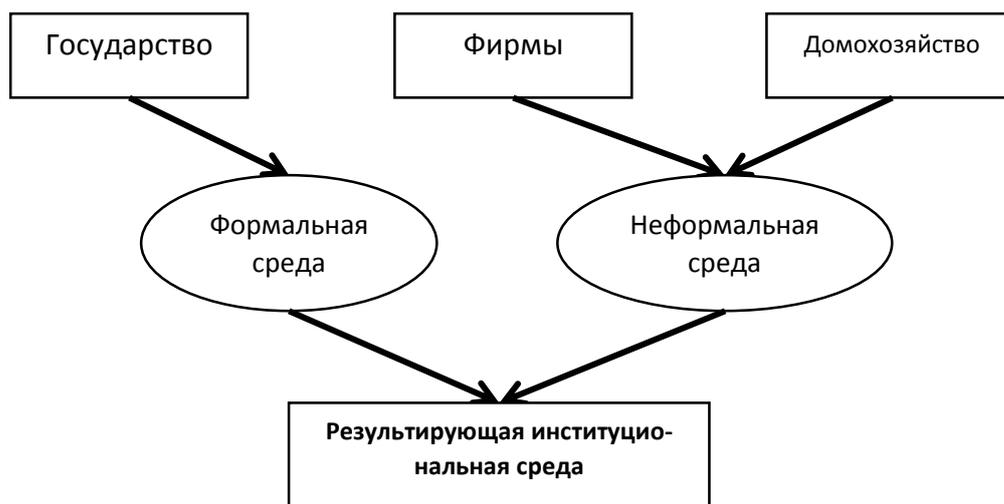


Рисунок 1. Схематический процесс формирования институциональной среды экономики (составлено автором на основе [2])

Результирующая институциональная среда — это условия и правила (социальные, экономические, политические, и др.) которые определяют функционирование экономики и оказывают решающее влияние на процессы производства, распределения и потребления. Использование подобных механизмов позволяет создавать стимулы для роста производительности труда: стимулирование образования и науки дает толчок к повышению технологического уровня, льготные условия для ведения бизнеса позволяют подстегнуть движение капитала и труда, а эффективная региональная политика позволит распределить эти ресурсы для достижения максимального результата. Институциональная среда оказывает воздействие не только на формирование основных факторов производительности, но также и вторичных (культура труда, социальная ответственность бизнеса, трудовая мотивация и многие другие), также оказывающих влияние на эффективность труда.

Стоит отметить, что проблема низкой эффективности, функционирующей на данный момент институциональной среды является актуальной и для России. Однако, для нашей страны куда более значимой является проблема не поиска необходимых ресурсов, а грамотного управления имеющимися. Наделенная огромными природными богатствами, наша страна, к сожалению, не может похвастаться высокой эффективностью их использования. В связи с этим, автор считает, что использование механизма институционального регулирования и формирование благоприятной среды может явиться тем средством, что позволит создать основу для стабильного экономического роста и повышения благосостояния нации.

#### Список литературы

1. Ефимова Е.Г. Экономика для юристов: учебник для вузов. - Москва: Издательство «Флинта», 2009 - с.235

2. Каленская Н.В. Институциональные условия инновационного развития промышленного комплекса республики Татарстан. Проблемы современной экономики, № 1 (25), 2008 – рис.1
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Перевод с англ. А.Н.Нестеренко - Москва: Фонд экономической книги «Начала», 1997 – с.108
4. Шаститко А.Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики. [Электронный ресурс] режим доступа к изд. (02.04.2015): <http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028ShasTitko.pdf>
5. Measuring Productivity - OECD Manual Measurement of Aggregate and Industry-level Productivity Growth. - OECD Publishing, 2001 – p.25

## МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

*Тищенко Вероника Анатольевна*

*Преподаватель, Государственный аграрный университет Северного Зауралья, г. Тюмень*

### *TECHNIQUE OF THE COMPLEX ASSESSMENT EFFICIENCY OF AGRICULTURE*

*Tischenko Veronika, Teacher, State agrarian University of Northern Urals, Tyumen*

#### **АННОТАЦИЯ**

*В статье представлена методика комплексной оценки эффективности сельского хозяйства. Разработанная методика учитывает сложный и многогранный характер аграрного производства.*

#### **Abstract**

*The article presents a methodology for analyzing the efficiency of agriculture. The developed method takes into account the complex and multifaceted nature of agricultural production.*

*Ключевые слова: комплексная оценка, экономическая, социальная, экологическая, энергетическая эффективность сельского хозяйства.*

*Keywords: comprehensive assessment, the economic, social, environmental, energy efficiency of agriculture.*

В условиях переориентации привычных для сельского хозяйства страны направлений государственной поддержки в пользу мер новой формации, обусловленных членством России во Всемирной торговой организации, возникает острая необходимость пересмотра существующей методологии оценки эффективности сельского хозяйства, заключающейся в сопоставлении бюджетных расходов с достигнутыми результатами по традиционным направлениям финансирования.

Современные теории и методики оценки эффективности аграрного производства обычно имеют односторонний характер и поэтому, необходимо разработать такой инструментарий, который бы отражал комплексный социально-экономический, а также эколого-энергетический результат от отрасли сельского хозяйства в целом.

Социально-экономическая эффективность рассматривается как совокупность всех благ, она объединяет экономический и социальные эффекты. Под «социальным эффектом» понимается создание таких условий, при которых возможно всестороннее развитие личности, сокращение тяжелого физического труда, увеличение свободного времени, повышение материального и культурного уровня жизни населения и т.д. [2].

Если рассматривать экономическую эффективность сельского хозяйства, то ее можно представить, как отношение бюджетных затрат и бюджетных поступлений, связанных с реализацией программ и проектов в аграрной сфере.

Экологическая эффективность, наряду с экономической и социальной, в условиях мировой глобализации, выступает в качестве основного аспекта устойчивого развития сельскохозяйственного производства. Оценка эко-

логической эффективности является необходимым инструментом снижения суммарного воздействия на экологию.

Включение в оценку экологической составляющей эффективности объясняется еще и тем что, всеобщая интенсификация аграрного производства привела к негативным последствиям. И поэтому оценка экологической эффективности покажет, как сельское хозяйство, в погоне за результатом, решает проблему экологической безопасности использования земель сельскохозяйственного назначения.

Принятие Федерального Закона «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» [1] выявило новую тенденцию в динамике аграрного производства, направленную на масштабную экономию энергии, путем обновления парка сельскохозяйственной техники, использования высокопроизводительных машин и энергосберегающих технологий. В себестоимости продукции сельского хозяйства значительную долю затрат составляют энергетические затраты, поэтому важнейшей задачей является внедрение энергосберегающих технологий, обеспечивающих повышение его конкурентоспособности. Таким образом, оценка энергетической эффективности сельского хозяйства является не менее актуальной, чем оценка экологической, социальной и экономической эффективности аграрной политики.

Систематизация экономического, социального, экологического и энергетического факторов результативности сельского хозяйства, в рамках предлагаемого аналитического и методического инструментария, предопределила выбор индикаторов (показателей) результативности, по которым необходимо проводить комплексную оценку эффективности.

Таблица 1

## Показатели для комплексной оценки эффективности сельского хозяйства

	Виды эффективности	Показатели
	Эффективность сельского хозяйства	Экономическая
Инвестиционная привлекательность аграрной отрасли		
Эффективность государственной поддержки аграрной отрасли		
Экологическая		Эффективность охраны земельных ресурсов в расчете на 1 га с.-х. угодий
		Эффективность рекультивации земель с.-х. назначения в расчете на 1 га
Энергетическая		Энергоемкость Валового регионального продукта, полученного в сельском хозяйстве
Социальная		Уровень привлекательности аграрной сферы как сферы занятости
		Соотношение средней заработной платы в сельском хозяйстве региона и средней заработной платы по стране
		Соотношение производительности труда в сельском хозяйстве региона и производительности труда в РФ
		Уровень жизни сельского населения

Проведение комплексной оценки эффективности сельского хозяйства по данной совокупности показателей позволит всесторонне охватить его основные направления развития аграрной сферы. Определив эффективность сельского хозяйства, мы сможем наметить вектор повышения функционирования отраслей АПК.

## Литература

1. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные

акты Российской Федерации» от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ: по сост. на 04.11 2014 г.// Собрание законодательства Российской Федерации. 2009. № 48. Ст. 5711.

2. Интеграция науки, образования и производства – стратегия развития инновационной экономики: материалы I Международной научно-практической конференции. – Екатеринбург, 2011. - С. 153.